



Università degli Studi di Cagliari

**DOTTORATO DI RICERCA  
IN  
ECONOMIA E GESTIONE AZIENDALE**

Ciclo XXIII

**LA CREAZIONE E DISTRIBUZIONE DI VALORE NELLE  
IMPRESE SARDE:  
IMPRESE CAPITALISTICHE E COOPERATIVISTICHE A  
CONFRONTO**

Settore scientifico disciplinare di afferenza

SECS- P/07

Presentata da:

*Dott.ssa Alessandra Lecca*

Coordinatore Dottorato

*Prof.ssa Ernestina Giudici*

Relatore

*Prof. Gianluigi Roberto*

Esame finale anno accademico 2009 - 2010

# Indice

## Capitolo 1

### La creazione e distribuzione di valore

1.1.	Premessa	4
1.2.	Metodologia della ricerca	6
1.3.	Cenni sullo stato dell'arte	9
1.4.	Le differenze tra gli schemi di riclassificazione per valore aggiunto presenti in dottrina e lo schema di creazione e distribuzione del valore creato	12

## Capitolo 2

### Presentazione del modello di riferimento applicato alle società capitalistiche

2.1.	Riclassificazione del Conto Economico secondo il modello di creazione e distribuzione di valore nelle imprese capitalistiche.	
2.1.1	Presentazione della struttura di riclassificazione	22
2.1.2	La fase della creazione di valore	27
2.1.3	La fase della distribuzione del valore	28
2.2.	L'analisi di bilancio	
2.2.1.	L'analisi di bilancio: la logica e gli strumenti	32
2.2.2.	Considerazioni di partenza	35
2.2.3.	Analisi sulla dinamica della creazione del valore	40
2.2.4.	Analisi sulla ripartizione del valore aggiunto ai soggetti interni	42
2.2.5.	Indicatori di sviluppo e produttività dell'impresa capitalistica	46

## Capitolo 3

### Presentazione del modello di riferimento applicato alle società cooperative

3.1.	Elementi caratterizzanti le società cooperative	
3.1.1.	Elementi caratterizzanti le società cooperative in confronto alle imprese capitalistiche	52
3.1.2.	Caratteristiche delle società cooperative	55

<b>3.2.</b>	<b>Riclassificazione del Conto Economico secondo creazione e distribuzione di valore nelle società cooperative</b>	
3.2.1.	Presentazione della struttura di riclassificazione	59
3.2.2.	Schemi di riclassificazione del conto economico a creazione e distribuzione di valore delle imprese cooperative	63
3.2.3.	La fase della creazione di valore	69
3.2.4.	La fase della distribuzione di valore	69
<b>3.3.</b>	<b>L'analisi di bilancio: la logica e gli strumenti</b>	
3.3.1.	Sulla dinamica della creazione di valore aggiunto allargato	74
3.3.2.	Analisi sulla dinamica della creazione del valore	77
3.3.3.	Analisi sulla ripartizione del valore creato ai soggetti interni	79
3.3.4.	Indicatori di sviluppo e produttività dell'impresa cooperativa	84

## Capitolo 4

**Analisi empirica finalizzata alla comprensione della possibilità di applicare il modello di creazione e distribuzione di valore nelle imprese cooperative.**

<b>4.1.</b>	<b>Introduzione all'analisi empirica</b>	<b>94</b>
<b>4.2.</b>	<b>Studio sulla creazione e distribuzione di valore nelle società cooperative.</b>	
	Analisi delle diverse tipologie d'impresa cooperative e dei settori produttivi	97
<b>4.3.</b>	<b>Analisi settoriale società cooperative</b>	
4.3.1.	Introduzione all'analisi delle società cooperative: relazione R.i.L.s, R.i.s. e Va/K; chiave di lettura degli indicatori TS e indice benefici/remunerazioni a P.A.	103
4.3.2.	Analisi del settore agricoltura, silvicoltura e pesca	105
4.3.3.	Analisi del settore manifatturiero	113
4.3.4.	Analisi del settore costruzioni	122
4.3.5.	Analisi del settore commerciale	130
4.3.6.	Analisi del settore servizi	137
<b>4.4.</b>	<b>Considerazioni conclusive</b>	<b>144</b>

## Capitolo 5

### Analisi comparata del settore capitalistico e cooperativistico

5.1.	Premessa	147
5.2.	Analisi per classi società capitalistiche	
5.2.1.	Introduzione all'analisi delle società capitalistiche: relazione ROE e $Va/K$	150
5.2.2.	Analisi delle imprese di classe XS	152
5.2.3.	Analisi delle imprese di classe S	155
5.2.4.	Analisi delle imprese di classe M	158
5.2.5.	Analisi delle imprese di classe L	161
5.2.6.	Analisi delle imprese di classe XL	164
5.3.	Analisi per classi: società cooperative	
5.3.1.	Analisi delle imprese di classe XS	167
5.3.2.	Analisi delle imprese di classe S	169
5.3.3.	Analisi delle imprese di classe M	172
5.3.4.	Analisi delle imprese di classe L	176
5.4.	Considerazioni conclusive	180
	<b>Bibliografia</b>	187

# Capitolo 1

## La creazione e distribuzione di valore

### 1.1. Premessa

Le imprese hanno come fine ultimo delle loro attività la creazione e distribuzione di valore economico e sociale nei confronti della collettività. Gli stakeholder aziendali, sono coloro che vengono condizionati, direttamente o indirettamente, dall'attività del settore produttivo di un dato paese e la soddisfazione delle loro esigenze è alla base della sopravvivenza delle stesse imprese.

La creazione di valore ritenuta più interessante non è quella finalizzata al conseguimento di un risultato positivo in un singolo anno, ma è, invece, la ricchezza ottenuta grazie all'attuazione di una buona strategia di fondo che miri, oltre che a remunerare i fattori produttivi nel breve termine, anche ad effettuare investimenti che permettano di mantenere o ampliare la dimensione dell'azienda al fine di creare le condizioni necessarie per la sopravvivenza e lo sviluppo della stessa.

Ne deriva il ruolo fondamentale assunto da una consapevole gestione delle entità imprenditoriali al fine di avvantaggiare gli stakeholder nonché tutto l'ambiente di riferimento.

In letteratura è stato ampiamente affrontato il ruolo degli stakeholder aziendali nella produzione di valore; pari modo è stata sottolineata la rilevanza dei processi di distribuzione di ricchezza a loro vantaggio. Lo strumento metodologico proposto per la misurazione del fenomeno è stato il valore aggiunto (VA), ampiamente trattato sul piano teorico sia a livello nazionale sia internazionale. All'evoluzione teorica sull'argomento, tuttavia, non è seguito, uno sviluppo analogo degli studi empirici che validassero i modelli teorici proposti.

Infatti, come può osservarsi dallo studio delle tradizionali riclassificazioni di bilancio, importanza notevole è sempre stata riconosciuta alle esigenze informative degli shareholder; mentre, solo in un secondo piano sono stati considerati i dati sui risultati di gestione (VA) di interesse dei diversi stakeholder.

Nelle classiche analisi di bilancio, infatti, si presenta la massima attenzione all'entità di remunerazioni riconosciute ai portatori di capitale proprio e il risultato sintetico della redditività dell'azienda è rappresentato dal ROE. Dall'altra parte i tanto reclamati interessi degli stakeholder, solo raramente vengono analizzati attraverso l'utilizzo dell'analisi per valore aggiunto.

Partendo dalla constatazione che l'indagine empirica sul VA creato e distribuito dalle aziende risulta un argomento pressoché inesplorato, per lo meno a livello nazionale, la ricerca si propone di presentare un modello teorico di analisi dei processi di produzione e di distribuzione del VA ai vari stakeholder e di verificare empiricamente il suo funzionamento<sup>1</sup>.

Uno degli obiettivi di questo studio sarà quello di confrontare i risultati sintetici che si sono ottenuti attraverso l'utilizzo della riclassificazione del conto economico a valore aggiunto e della rispettiva analisi per indici, con i risultati conseguiti attraverso i tradizionali indici di redditività.

Il modello concettuale di riferimento per la riclassificazione e analisi del VA creato e distribuito dalle imprese, pur mantenendo immutati i suoi principi fondamentali di redazione, sarà presentato in due versioni al fine di soddisfare le esigenze di studio sia delle imprese di natura capitalistica che quelle di natura cooperativistica.

La decisione di analizzare sia le imprese di capitali e sia quelle cooperative nasce dall'osservazione che nonostante le due diverse realtà siano accomunate dall'obiettivo di creare valore e diffonderlo in un arco di tempo più ampio possibile, esse sono, tuttavia, caratterizzate da differenti strutture organizzative - produttive.

La considerevole differenza che contraddistingue le società capitalistiche da quelle cooperativistiche è il diverso ruolo svolto dal socio nelle due diverse tipologie imprenditoriali. Infatti, per le società capitalistiche, il socio è colui che conferisce il capitale nell'impresa; mentre, il socio della società cooperativa è colui che nell'impresa apporta la propria attività lavorativa, finanzia o ricopre il ruolo di cliente-consumatore oppure di fornitore. Dalla definizione di socio presentata per le società cooperative si può evidenziare come il classico indicatore di redditività (ROE) non presenti una particolare importanza nell'analisi di queste società.

Il fine di questo lavoro è quindi testare se l'analisi sul valore aggiunto possa essere individuata come uno strumento ideale per lo studio della distribuzione di ricchezza ai diversi stakeholder e, inoltre, possa risultare un mezzo di analisi utilizzabile, anche se soggetto a qualche adattamento, per l'esame di entrambe le tipologie imprenditoriali considerate in questo lavoro.

Al fine di comprendere se la riclassificazione per valore creato e distribuito fosse uno strumento di analisi applicabile in maniera opportuna anche alle società cooperative, la trattazione di queste realtà ha assunto all'interno di questo lavoro un peso maggiore rispetto a quello riconducibile alle società capitalistiche. La diversa

---

<sup>1</sup> Una recente ricerca sul tema della creazione di valore delle imprese Italiane è stata condotta da S. Aquino, tuttavia l'Autrice ha solo accennato al tema del valore aggiunto. Si veda: S. Aquino, *Impresa e creazione di valore: un'analisi comparata*, Quaderni Monografici Rirea n. 82, 2010. Fra le analisi empiriche riscontrate a livello internazionale ricordiamo: C.J. van Staden, *The Usefulness of the Value Added Statement in South Africa*, *Managerial Finance*, 24, 1998; D. Circiumaru, M. Siminica, D. Berceanu, *A Study Regarding the Value Added of the SMEs from the District of Dolj, Romania*, *European Research Studies*, Volume XII, Issue (4), 2009.

concezione presente nella parola socio all'interno delle diverse tipologie cooperative ha infatti determinato delle difficoltà nell'applicazione del modello del VA come tradizionalmente concepito<sup>2</sup>. Al fine di analizzare in maniera puntuale le diverse difficoltà riscontrate e capire quali tra le tipologie cooperative presentano maggiori problematiche nell'utilizzo del VA, nel capitolo 4 si è deciso di studiare il campione cooperativo analizzandolo per tipologia e settore produttivo di riferimento.

La presentazione degli schemi di cui sopra, con le relative analisi empiriche saranno argomentate nei capitoli successivi.

## **1.2. Metodologia della ricerca**

La ricerca può essere suddivisa nei seguenti punti:

- definizione dello stato dell'arte;
- formulazione del modello interpretativo e metodologico di riferimento. Il quadro concettuale generato è stato utilizzato al fine di presentare degli schemi di conto economico riclassificati per VA in grado di soddisfare le esigenze di analisi sia delle imprese di natura capitalistica sia quelle di natura cooperativistica.
- costruzione di due campioni di imprese regionali, rappresentativi uno del mondo delle società di capitali e l'altro delle società cooperative, che permettano di evidenziare le caratteristiche delle aziende presenti nell'ambiente indagato;
- rielaborazione delle informazioni economico-finanziarie delle aziende selezionate (analisi dello stato patrimoniale, del conto economico, della nota integrativa, della relazione sulla gestione e di altre informazioni contenute nei verbali delle assemblee dei soci) e riclassificazione secondo il modello interpretativo precedentemente individuato;
- analisi interpretativa dei risultati ottenuti al fine di cogliere i caratteri strutturali e le tendenze in atto negli anni compresi tra il 2004 e il 2008, con riguardo alle modalità di produzione e di distribuzione del valore generato nel sistema imprenditoriale regionale e agli effetti generati sul sistema socio-economico;
- confronto di sintesi fra la struttura di produzione e distribuzione di ricchezza nelle società cooperative e in quelle capitalistiche.

La prima fase (implicante i primi due punti dell'elenco) concerne l'approfondimento dello stato dell'arte, tanto a livello nazionale quanto internazionale, inerente i caratteri del rapporto azienda-portatori di interessi (stakeholder). L'obiettivo

---

<sup>2</sup> Per maggiori approfondimenti in materia si rimanda al cap. 3, par. 3.2.1.

della prima fase è stato quello di individuare quanto già studiato in materia di creazione e distribuzione di valore al fine di meglio delimitare l'argomento da approfondire nell'ambito di questa ricerca.

Lo strumento metodologico proposto in dottrina per la misurazione del fenomeno di distribuzione di ricchezza è stato il valore aggiunto (VA), ampiamente trattato sul piano teorico sia a livello nazionale sia internazionale. La letteratura ha offerto soluzioni alternative di analisi del VA, che si differenziano nelle strutture di conto economico adottate, nelle logiche di riclassificazione delle voci di bilancio e nei risultati intermedi evidenziati.

La fase iniziale del progetto è stata, quindi, volta alla scelta del modello di Valore Aggiunto da adottare nell'analisi empirica. I contributi presenti in dottrina sono stati rivisitati e, mutuando da essi gli aspetti più significativi e cercando di superare alcune criticità riscontrate, è stato elaborato un quadro concettuale di riferimento. Questo stadio è stato propedeutico all'elaborazione di due modelli di schemi di riclassificazione del conto economico, uno relativo alle società capitalistiche e uno relativo alle società cooperativistiche, caratterizzati dal presentare una medesima struttura formale che prevede una netta distinzione tra i momenti della creazione e della distribuzione della ricchezza. Al contempo, tali schemi sono in grado di evidenziare il contributo che le varie aree gestionali hanno garantito nei confronti della creazione totale di valore. Il modello ottenuto, applicato attraverso le due tipologie di schemi di riclassificazione a realtà imprenditoriali differenti, ha permesso di cogliere come alle diverse logiche economiche delle imprese indagate corrispondano differenze nelle caratteristiche strutturali dei processi di produzione e distribuzione del valore.

La seconda fase dello studio ha avuto per oggetto la selezione dei campioni (un campione relativo alle imprese capitalistiche e l'altro alle imprese cooperativistiche) sul quale è stata condotta l'indagine empirica volta allo studio delle modalità di creazione e distribuzione di valore effettuato dalle imprese nei confronti del proprio territorio. I campioni sottoposti ad indagine sono stati costruiti partendo da un gruppo base di aziende individuato tramite la banca dati AIDA (Bureau van Dijk), la metodologia di campionamento utilizzata è stata simile per ambedue le tipologie di imprese indagate. I dettagli inerenti l'identificazione dei due campioni si trovano al capitolo 4, par 4.1.

Nella terza fase della ricerca ci siamo occupati di visionare tutti i bilanci delle imprese oggetto del nostro studio e di generare un database contenente tutti i conti economici riclassificati secondo gli schemi di VA e i risultati degli indicatori presentati nei capitoli 2 e 3 di questo lavoro. Per reperire tutti i bilanci necessari per la preparazione del sopradetto database ci siamo avvalsi della banca dati Telemaco (InfoCamere) che garantisce la disponibilità di diversi documenti, (tra cui stato



patrimoniale, conto economico, nota integrativa, relazione sulla gestione, verbali delle assemblee dei soci) a noi essenziali per il reperimento di tutte le informazioni di cui avevamo necessità<sup>3</sup>. La terza fase è stata propedeutica alla quarta fase dove i dati reperiti sono stati successivamente analizzati.

La quarta fase (punti 5 e 6) è stata volta all'analisi dei risultati precedentemente ottenuti grazie alla generazione del database. L'analisi empirica può essere scissa in due sottofasi:

Nella prima sottofase si è condotta un'analisi di tipo settoriale facente riferimento al campione delle società cooperative.

La scelta di osservare sotto questo punto di vista il mondo cooperativistico è dovuta alla presenza di enormi differenze tra una tipologia di cooperativa e le altre; inoltre, si voleva testare per quale tipo o settore cooperativo un'analisi sul valore aggiunto potesse essere indicata. Infatti, come si vedrà in seguito, non tutte le imprese cooperative forniscono le informazioni necessarie per il calcolo del VA, e il fine di questo studio è proprio quello di comprendere le diverse problematiche presenti nelle diverse tipologie cooperative. Le imprese capitalistiche non sono state oggetto di un'analisi di tipo settoriale, in quanto, presentando un quantitativo di informazioni più omogeneo nei bilanci, per esse dovrebbe essere sempre possibile una riclassificazione del conto economico per valore aggiunto a prescindere del settore produttivo di appartenenza. Sicuramente una analisi per settore di attività anche per le società capitalistiche sarebbe stata utile al fine di evidenziare come i diversi settori produttivi contribuiscano in maniera e in quantità differente alla creazione di valore aggiunto; tuttavia, per questo tipo di analisi si rimanda ad un altro lavoro in corso, nel quale questo argomento sarà ampiamente trattato<sup>4</sup>. Le ulteriori informazioni in merito all'analisi settoriale per le società cooperative possono ritrovarsi al capitolo 4.

Nella seconda sottofase, ci siamo, invece, occupati di analizzare come nelle due diverse realtà imprenditoriali si presentassero le fasi di creazione e distribuzione di valore aggiunto ai diversi stakeholder considerando come parametri di analisi l'ammontare di VA generato dalle diverse entità indagate. Per analizzare l'andamento della distribuzione del valore creato in imprese capitalistiche e cooperativistiche si è reso necessario dividere i campioni di partenza per classi di valore aggiunto. Le classi sono state individuate in maniera separata per le due diverse realtà ma sono stati rispettati i medesimi criteri di determinazione.

I risultati ottenuti dall'analisi delle società capitalistiche e cooperativistiche sono stati confrontati al fine di verificare se in imprese con diverse logiche economiche si

---

<sup>3</sup> Alla tabulazione dei dati relativi alle società capitalistiche hanno preso parte, oltre l'autrice della tesi, le Dott.sse Silvia Macchia, Laura Mulas e Milena Serra.

<sup>4</sup> Il lavoro citato approfondisce la tematica della creazione e distribuzione di valore nelle imprese capitalistiche sarde.

possano riscontrare differenti caratteristiche strutturali nei processi di produzione e distribuzione del valore.

Le ulteriori informazioni in merito all'analisi delle imprese analizzate per classi di VA sono disponibili al capitolo 5, par. 5.1.

Tutte le informazioni che si sono ottenute attraverso questo lavoro di ricerca sono state interiorizzate e utilizzate per generare le conclusioni dell'elaborato.

### 1.3. Cenni sullo stato dell'arte

Diversi studi teorici nazionale hanno affrontato il tema del rapporto azienda-ambiente e i suoi riflessi sui processi di creazione e distribuzione del valore socio-economico. Già lo Zappa chiarì che “la produzione d'impresa non può dirsi giunta al suo termine, quando il reddito già conseguito e determinato non sia anche distribuito con saggezza ed equità tra coloro che collaborano alla produzione come organi d'impresa e talvolta tra coloro che all'impresa offrono capitali di credito, servizi o merci di ogni classe, o che dall'impresa ottengono prodotti, servizi o capitali”<sup>5</sup>. Le aziende, infatti, non solo costituiscono uno strumento di produzione della ricchezza, ma esercitano anche una vasta e profonda azione, diretta o indiretta, sulla distribuzione sociale della stessa, tanto che, «...secondo il modo nel quale questa funzione viene esercitata, la produzione, nel suo complesso, e le singole imprese, possono risultare variamente favorite o danneggiate nel loro sviluppo»<sup>6</sup>.

L'impresa si presenta come un “organismo economico che trae dall'ambiente, in varia forma e con vari strumenti contrattuali, beni e servizi e restituisce all'ambiente stesso beni e servizi di valore maggiore rispetto a quello dei beni e servizi attinti. La ricchezza nuova creata dall'impresa è in questa differenza tra valore dei beni e servizi ceduti all'ambiente e valore dei beni e servizi acquisiti dall'ambiente. Questa nuova ricchezza è frutto dell'azione combinata di varie categorie di partecipanti, dal soggetto aziendale che conferisce all'impresa il cosiddetto capitale di rischio ed eventualmente l'opera imprenditoriale, a tutti i protagonisti della vicenda aziendale, che prestano ai vari livelli, direttivi ed esecutivi, il loro lavoro, a coloro infine che forniscono i capitali nelle forme del prestito”<sup>7</sup>. Secondo Cassandro “il risultato dell'attività d'impresa, quando dell'impresa si abbia questa considerazione obiettiva, non è più il cosiddetto reddito d'impresa, che è il risultato riferito al soggetto e non già a tutti i partecipanti

---

<sup>5</sup> G. Zappa, *Le produzioni nell'economia delle imprese*, Giuffrè, Milano, 1957, p. 707.

<sup>6</sup> P. Onida, *Economia d'azienda*, UTET, Torino, 1971, p. 82.

<sup>7</sup> P.E. Cassandro, *Il bilancio oggettivo dell'impresa*, Rivista dei dottori commercialisti, 1972, pp. 462

alla vicenda produttiva. Il reddito d'impresa è solo una parte del risultato obiettivo dell'attività produttiva dell'impresa". Secondo Cassandro "per pervenire alla conoscenza del reddito sociale dell'impresa, partendo dalla stessa contabilità aziendale, occorrerà eliminare dai costi quelle quantità che, rappresentando remunerazioni per i partecipanti diretti (impiegati e operai, finanziatori) o indiretti (Stato) alla produzione, sono nuova ricchezza creata dall'impresa; e aggiungere tali quantità al reddito d'impresa, al cosiddetto utile netto di esercizio, indicato in bilancio come saldo del conto profitti e perdite"<sup>8</sup>.

"Le imprese eccellenti puntano a sviluppare una superiore capacità di soddisfare le attese degli interlocutori tutti, in vista di ottenere il massimo consenso e di collaborazione e di alimentare, per tal via, una superiore capacità di competere sul mercato"<sup>9</sup>. Secondo Coda "sul piano della destinazione del profitto, una concezione armoniosa del fine di reddito implica utilizzi prioritariamente intesi a mantenere e a rafforzare la capacità competitiva dell'impresa e la sua capacità di soddisfare le attese sociali in vista di salvaguardare e migliorare la redditività di lungo periodo"<sup>10</sup>. In modo analogo, Rusconi afferma che, tendenzialmente e nel lungo periodo, la soddisfazione equilibrata di tutti gli stakeholder che convergono nell'impresa favorisce la competitività di quest'ultima, agendo anche nell'interesse di quel particolare gruppo di stakeholder che sono gli azionisti (stockholder o shareholder)<sup>11</sup>.

Catturi, inoltre, sostiene che ogni azienda dovrebbe perseguire una missione universale: creare valore economico e distribuirlo equamente ed armoniosamente tra i vari "portatori di interesse" o "parti interessate", in modo da soddisfare, al livello più elevato possibile, i bisogni da essi avvertiti<sup>12</sup>.

Risulta quindi delineata la duplice funzione dell'impresa come unità di produzione e distribuzione della ricchezza e si individua nel valore aggiunto lo strumento per la sua misurazione. Lo stesso è definito come "l'incremento di valore che l'impresa apporta, tramite l'impiego dei propri fattori produttivi ai beni e servizi acquistati da altre imprese. Esso è destinato a remunerare nelle varie forme, i partecipanti al processo produttivo"<sup>13</sup>.

Montrone riconosce che l'utilità dell'analisi per valore aggiunto si estende dalla possibilità di valutare appropriatamente la crescita dimensionale, la produttività, l'integrazione verticale di una realtà produttiva, fino all'opportunità di studiare le

---

<sup>8</sup> P.E. Cassandro, *Il bilancio oggettivo dell'impresa*, Rivista dei dottori commercialisti, 1972, pp. 462 e 467.

<sup>9</sup> V. Coda, *L'orientamento strategico dell'impresa*, UTET, 1988, p. 220.

<sup>10</sup> V. Coda, *L'orientamento strategico dell'impresa*, UTET, 1988, p. 198.

<sup>11</sup> G. Rusconi, *Etica, Responsabilità sociale d'impresa e coinvolgimento degli stakeholder*, in *Impresa progetto*, 2007

<sup>12</sup> G. Catturi, *L'azienda universale, l'idea forza, la morfologia e la fisiologia*, CEDAM 2003, p.523.

<sup>13</sup> O. Gabrovec Mei, *Sistemi contabili e strutture del conto economico*, prima ed., Cedam, 1992, p. 238.

modalità di ripartizione della nuova ricchezza prodotta tra i diversi fattori strutturali dell'attività aziendale. Considera lo studio del valore aggiunto come un fronte di analisi della performance d'impresa che, oltre a uscire dai soli parametri economici per consentire anche una valutazione sociale, si pone in funzione complementare (ma anche innovativa) rispetto alle più tradizionali analisi di bilancio<sup>14</sup>.

Tuttavia, in Italia, ad una evoluzione nelle teorie e modi di concepire l'azienda, non si sono accostati adeguati modelli contabili<sup>15</sup>.

Anche a livello internazionale lo studio della creazione e distribuzione del valore socio-economico è stato approfondito da diversi autori. Fra gli altri Suojanen<sup>16</sup> (1954) e Morley<sup>17</sup> (1979) evidenziano i vantaggi ottenibili da una riclassificazione per valore aggiunto. In particolare, Morley riconosce ad una buona conoscenza del valore aggiunto ed alla sua adeguata distribuzione la possibilità di favorire una maggiore responsabilizzazione, cooperazione e identificazione degli stakeholder con la stessa azienda; inoltre il valore aggiunto secondo Morley offre una misura appropriata per determinare la grandezza e importanza di una azienda oltre a essere un buon legame fra gli strumenti contabili e la determinazione del reddito nazionale. Lo stesso Morley riconosce alla riclassificazione per valore aggiunto la debolezza di essere uno schema di riclassificazione non standardizzato e di avere il potenziale limite di essere manipolato da contabili con pochi scrupoli disposti a modificare i criteri di redazione del conto economico a valore aggiunto per rappresentare i risultati da essi auspicati. Il problema della scarsa standardizzazione del conto economico per valore aggiunto viene evidenziato anche in lavori più recenti quali: Pong e Mitchell<sup>18</sup> (2005) e Arangies, Mlambo, Hamman e Brower<sup>19</sup> (2008). Arangies, Mlambo, Hamman e Brower hanno evidenziato con uno studio empirico come la mancanza di un principio contabile che standardizzasse l'elaborazione del conto economico per valore aggiunto abbia generato una varietà di metodi per la sua redazione. Questi autori con il loro lavoro vogliono quindi manifestare la necessità di avere un documento che unifichi le metodologie di elaborazione del conto economico per valore aggiunto.

---

<sup>14</sup> A. Montrone, *Il valore aggiunto nella misurazione della performance economica e sociale d'impresa*, Milano, FrancoAngeli, 2000.

<sup>15</sup> S. Zambon, L. Zan, *Accounting relativism: the unstable relationship between income measurement and theories of the firm*, in *Accounting Organizations and Society*, n. 25, 2000.

<sup>16</sup> W.W. Suojanen, *Accounting Theory and the Large Corporation*, in *Accounting Review*, July 1954

<sup>17</sup> Micheal F. Morley, *The Value Added Statement in Britain*, *The accounting review*, Vol. 54, No. 3, Jul. 1979.

<sup>18</sup> Cfr. C. Pong e F. Mitchell, *Accounting for a Disappearance: A Contribution to the History of the Value Added Statement in the UK*, *Management Dynamics* Volume 17 No.1, 2008, pp. 31-43.

<sup>19</sup> Arangies, C. Mlambo, W. D. Hamman, B. W. Steyn-Bruwer, *The Value-added Statement: an Appeal for Standardisation*, in *Management Dynamics*, vol. 17(1), January, 2008.

## 1.4. Le differenze tra gli schemi di riclassificazione per valore aggiunto presenti in dottrina e lo schema di creazione e distribuzione del valore creato

Per arrivare alle proposte di conto economico riclassificato per creazione e distribuzione di valore presentate in questo lavoro si sono effettuate delle analisi e dei confronti su quanto già proposto precedentemente dalla dottrina nazionale<sup>20</sup>. In questo paragrafo ci occuperemo esclusivamente di effettuare dei confronti fra i prospetti di riclassificazione riportati in precedenti lavori e presenteremo l'idea di riclassificazione che ha permeato questo studio. Lo schema da noi presentato nasce per essere uno strumento capace di dare l'immediata percezione della capacità delle imprese di creare ricchezza attraverso le varie aree gestionali (valore totale creato) e di distribuirla nel territorio tra i soggetti esterni e quelli interni. L'obiettivo di questa parte dell'elaborato è, quindi, evidenziare le differenze presenti tra i diversi lavori considerati e il nostro schema tipo, piuttosto che fornire le motivazioni dettagliate che ci hanno spinto ad effettuare determinate scelte. La presentazione degli schemi utilizzati in questa ricerca è, infatti, approfonditamente esposta nei due capitoli successivi; mentre in questa sede ci limiteremo ad effettuare degli accenni a quanto si vedrà nel proseguo della trattazione.

La disamina degli schemi di determinazione del valore creato e distribuito, prende avvio dal prospetto riportato sotto<sup>21</sup>:

---

<sup>20</sup> Gli schemi ai quali si è fatto riferimento per l'elaborazione del nuovo prospetto sono contenuti principalmente nei seguenti lavori: A. Montrone, *Il valore aggiunto nella misurazione della performance economica e sociale dell'impresa*, FrancoAngeli, 2000; G. Catturi (a cura di), *La determinazione e la rilevazione del valore creato*, vol. II, Cedam, 2004. GBS, *Il bilancio sociale, documenti di ricerca n. 3. Reporting ambientale e valore aggiunto*, Giuffrè, 2007

<sup>21</sup> Schema tratto dal testo A. Montrone, *Il valore aggiunto nella misurazione della performance economica e sociale dell'impresa*, pp. 141-142. Si segnala, tuttavia, che il prospetto è stato parzialmente modificato; in particolare si è passati dall'originale forma scalare ad una rappresentazione che indica, nella prima colonna, il processo di "creazione di valore aggiunto" (espressione aggiunta da noi) e nella seconda, il processo di "distribuzione di valore aggiunto" (espressione aggiunta da noi) al fine di renderne più immediata la lettura.

CREAZIONE DI VALORE AGGIUNTO		DISTRIBUZIONE DI VALORE AGGIUNTO	
	<b>Valore produzione (+)</b>		<b>Lavoratori dipendenti</b>
A) 1	Ricavi delle vendite e delle prestazioni	B)9a	Salari e stipendi
A) 2	Variazioni rimanenze prodotti	B)9b	Oneri sociali
A) 3	Variazioni lavori in corso su ordinazione	B)9c	Trattamento fine rapporto
A) 4	Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	B)9d	Trattamento quiescenza
A) 5	Altri ricavi e proventi	B)9e	Altri costi personale
	<b>Costi non strutturali (-)</b>		<b>Finanziatori esterni</b>
B) 6	Materie prime, sussidiarie di consumo e merci	C)17	Interessi ed altri oneri finanziari
B) 7	Servizi		<b>Pubblica Amministrazione</b>
B) 8	Godimento beni di terzi	22	Imposte sul reddito dell'esercizio
B)11	Variaz. Rim. Mat. Prime, sussidiarie, di consumo e merci		<b>Portatori capitale proprio</b>
B)14	Oneri diversi di gestione		Dividendi
	<b>Valore aggiunto operativo lordo (=)</b>		<b>Sistema aziendale</b>
B)10	Ammortamenti e svalutazioni		<b>(o Portatori di capitale proprio in via differita)</b>
B)12	Accantonamenti per rischi	A)IV	Riserva legale
B)13	Altri accantonamenti	A)V	Riserva azioni proprie
	<b>Valore aggiunto operativo netto (=)</b>	A)VI	Riserve statutarie
C)15	Proventi da partecipazioni	A)VII	Altre riserve
C)16	Altri proventi finanziari	A)VII	Utile (Perdite) a nuovo
D)18	Rivalutazione attività finanziarie		
D)19	Svalutazione attività finanziarie		
	<b>Valore aggiunto ordinario netto (=)</b>		
E)20	Proventi straordinari		
E)21	Oneri straordinari		
	<b>Valore aggiunto distribuibile (=)</b>		

Lo schema di cui sopra viene presentato da Montrone ed è caratterizzato dall'evidenziare in qualità di "valore distribuibile" solo ed esclusivamente il valore destinato ai soggetti interni d'impresa (valore aggiunto); mentre, nella nostra idea, il valore distribuibile è relativo sia ai soggetti interni (VA) sia esterni (VE). Adottando l'impostazione di Montrone risulta, infatti, più complesso avere la diretta percezione dell'ammontare totale di valore creato e della sua completa distribuzione a favore dei soggetti esterni ed interni.

La riclassificazione da noi proposta differisce dallo schema di Montrone anche per alcuni aspetti sostanziali relativi alla riclassificazione delle voci. Per quanto riguarda gli ammortamenti e gli accantonamenti, l'Autore, dal punto di vista teorico, analizza la possibilità di presentare una esposizione del conto economico sia al lordo sia al netto degli ammortamenti, mentre, dal punto di vista pratico predilige sottrarre gli ammortamenti come gli accantonamenti dal totale valore creato. Nella nostra esposizione solo gli accantonamenti verranno considerati come una ricchezza sospesa dalla fase di distribuzione, mentre gli ammortamenti risulteranno considerati come una remunerazione al sistema azienda.

Un'altra specificità è rappresentata dal diverso ruolo attribuito agli oneri sociali: nell'impostazione di cui sopra questi sono visti come una forma di remunerazione ai dipendenti, mentre nella nostra impostazione vengono trattati come risorse assegnate alla pubblica amministrazione poiché, nel breve periodo, vengono utilizzate dallo Stato per finanziarie il sistema pensionistico generale.

Un altro schema che è stato utilizzato per l'implementazione del nuovo modello, è riconducibile a Catturi<sup>22</sup>.

Conto Economico a Valore Aggiunto Globale	
CREAZIONE DEL VALORE NELL'OTTICA DELL'AZIENDA	DISTRIBUZIONE DEL VALORE AGGIUNTO GLOBALE
<b>Valore Riconosciuto dall'Ambiente</b>	<b>Patrimonio strumentale</b>
A. 1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	B. 8) costi per godimento di beni di terzi, nell'ambito di contratti che assicurino ragionevolmente una disponibilità oltre l'anno dei beni utilizzati
B. 10. d) Svalutazione dei crediti commerciali iscritti nell'attivo circolante. « perdite effettive su crediti commerciali », eventualmente distintamente indicate nel dettaglio della Nota integrativa relativo alla voce B. 14) oneri diversi di gestione (-)	B. 10) ammortamenti e svalutazioni a) ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali b) ammortamento delle immobilizzazioni materiali c) altre svalutazioni delle immobilizzazioni
<b>Totale</b>	B. 12) accantonamenti per rischi, che abbiano pertinenza con la struttura aziendale
<b>Valore Ricevuto dall'Ambiente</b>	B. 13) altri accantonamenti, che abbiano pertinenza con la struttura aziendale
B. 6) costi per materie prime, sussidiarie, di consumo e merci	<b>Totale</b>
B. 7) costi per servizi	<b>Patrimonio delle conoscenze</b>
B. 11) variazione delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci (+/-)	B. 9) costi per il personale a) salari e stipendi b) oneri sociali c) trattamento di fine rapporto d) trattamento di quiescenza e simili e) altri costi
B. 14) oneri diversi di gestione (escludendo i componenti di costo classificati in altro modo)	<b>Totale</b>
A. 2) variazione delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti (+/-)	<b>Patrimonio finanziario</b>
A. 3) variazione dei lavori in corso su ordinazione (+/-)	C. 17) interessi ed oneri finanziari, destinati ai fornitori del capitale di credito
A. 4) incrementi di immobilizzazioni per lavori interni (-)	23) utile (perdita) dell'esercizio, destinato potenzialmente agli apportionatori del capitale di rischio
<b>Totale</b>	<b>Totale</b>
<b>Valore Aggiunto della funzione caratteristica</b>	<b>Patrimonio ambientale</b>
<u>Gestione atipica</u>	B. 14) oneri diversi di gestione, nell'ambito dei quali, seguendo il dettaglio della nota integrativa potrebbero essere presenti costi di natura tributaria o comunque riferibili al patrimonio ambient.
A. 5) altri ricavi e proventi, con separata indicazione dei contributi in conto esercizio	22) imposte sul reddito dell'esercizio, correnti, anticipate e differite
B. 14) oneri diversi di gestione, nell'ambito dei quali, seguendo il dettaglio della Nota integrativa potrebbero essere presenti costi riferibili alla gestione atipica (-)	<b>Totale</b>
<b>Totale</b>	
<u>Gestione finanziaria</u>	
C. 16) proventi da partecipazione	
C. 16) altri proventi finanziari	
a) da crediti iscritti nelle immobilizzazioni	
b) da titoli iscritti nelle immobilizzazioni che non costituiscono partecipazioni	
c) da titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni	
d) proventi diversi dai precedenti	
D. 18) rivalutazioni	
a) di partecipazioni	
b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni	
c) da titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni	
D. 19) svalutazioni	
a) di partecipazioni	
b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni	
c) da titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni	
C. 17-bis) utili e perdite su cambi (+/-)	
<b>Totale</b>	
<u>Gestione straordinaria</u>	
E. 20) proventi straordinari	
E. 21) oneri straordinari (-)	
<b>Totale</b>	
<b>Valore Aggiunto Globale</b>	<b>Totale</b>

Per l'Autore il primo passo per la determinazione del valore aggiunto è l'evidenziazione del "Valore Riconosciuto dall'ambiente"; da tale risultato intermedio, ottenuto ponendo i ricavi delle vendite e delle prestazioni al netto della svalutazioni e perdite sui crediti, vengono sottratti i costi esterni di gestione e successivamente sommati i rimanenti componenti positivi di reddito legati all'area caratteristica (variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti; variazione dei lavori in corso su ordinazione; incrementi di immobilizzazioni per

<sup>22</sup> Schema tratto da G. Catturi (a cura di), *La determinazione e la rilevazione del valore creato*, vol. II, Cedam, 2004, pagg. 218-222. Anche in questo caso si è modificato il prospetto passando dall'originale rappresentazione a scalare a quella a sezioni divise e contrapposte al fine di facilitarne la lettura.

lavori interni). Il risultato ottenuto dalle somme algebriche precedentemente esposte sarà il “Valore Aggiunto dalla funzione caratteristica” a cui saranno poi sommati i valori relativi alla gestione atipica, finanziaria e straordinaria al fine di determinare il “Valore Aggiunto Globale”.

Per l'Autore la voce “Altri ricavi e proventi”, inserita nella gestione atipica, è comprensiva dei contributi ricevuti nell'anno; mentre nella nostra impostazione preferiamo considerare il totale valore creato dall'impresa al netto del valore che la stessa riceve dalla pubblica amministrazione (in quanto l'ammontare dei contributi pubblici non può essere considerato ricchezza prodotta dall'azienda).

La nostra concezione di partenza non è, quindi, in linea con quanto esposto nel lavoro di Catturi: è per noi basilare, infatti, determinare in prima battuta il totale valore generato attraverso l'attività dell'impresa e procedere poi successivamente alla sua ripartizione tra i soggetti esterni e interni.

Con riferimento alla distribuzione di valore aggiunto, si segnalano le seguenti differenze:

Nel lavoro di Catturi si considerano due potenziali alternative per il trattamento degli accantonamenti per rischi ed oneri; vengono, infatti, compresi tra le “remunerazioni al patrimonio aziendale” se individuati come pertinenti alla struttura aziendale, oppure tra i costi esterni se ad essi non viene riconosciuta tale natura. Nell'esposizione del suo schema, Catturi riclassifica tale voce nell'ambito delle “Remunerazioni al patrimonio aziendale” mentre nell'impostazione del nostro schema questa voce rappresenta l'ultima posta rettificativa del valore creato (prima della determinazione del valore disponibile per la distribuzione), rappresentativa della quota parte di ricchezza momentaneamente sottratta al valore distribuibile.

Nel lavoro di Catturi gli oneri sociali vengono considerati come remunerazione ai dipendenti (Patrimonio delle conoscenze) mentre noi preferiamo considerarli come remunerazione alla PA poiché, nel breve termine, vengono utilizzati per finanziare il sistema pensionistico collettivo, senza che il vantaggio ricada (sempre considerando il breve periodo) sul lavoratore per il quale quel costo è stato sostenuto dall'impresa.

Ancora, nel lavoro sotto esame gli interessi e utile vengono considerati congiuntamente come remunerazione al patrimonio finanziario; mentre, nel nostro prospetto preferiremo suddividere queste voci e considerare gli interessi passivi come remunerazione ai finanziatori e i risultati d'esercizio come remunerazione al sistema aziendale per la parte relativa all'accantonamento a riserva, e come remunerazione ai soci per l'ammontare relativo ai dividendi.

Infine, si segnala che le imposte dell'esercizio e le altre imposte indirette comprese tra gli oneri diversi di gestione, nel lavoro riferibile a Catturi sono state ricondotte interamente al “Patrimonio ambientale” mentre nel nostro modello le imposte indirette sono state considerate come una forma di remunerazione alla Pubblica Amministrazione mentre quelle indirette, a seconda del presupposto che le



caratterizza, possono essere ricondotte ai soggetti esterni oppure alla pubblica amministrazione<sup>23</sup>,

L'ultimo schema che si vuole sottoporre all'attenzione del lettore è quello proposto dal Gruppo di lavoro per il Bilancio Sociale (GBS)<sup>24</sup>.

Prospetto di determinazione del VA	Prospetto di riparto del VA
A) Valore della produzione	<b>A - Remunerazione del personale</b>
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	Personale non dipendente
2) variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti	Personale dipendente
3) variazioni di lavori in corso su ordinazione	a) remunerazioni dirette
4) altri ricavi e proventi	b) remunerazioni indirette
5) ricavi per produzioni atipiche (in economia)	c) quote di riparto del reddito
<b>Totale</b>	<b>B- Remunerazione alla Pubblica Amministrazione</b>
B) Costi intermedi della produzione	Imposte dirette
6) per materie prime, sussidiarie di consumo e merci	Imposte indirette
7) per servizi	- sovvenzioni in c/esercizio
8) per godimento di beni di terzi	<b>C- Remunerazione del capitale di credito</b>
9) accantonamenti per rischi	Oneri per capitali a breve termine
10) altri accantonamenti	Oneri per capitali a lungo termine
11) oneri diversi di gestione	<b>D- Remunerazione del capitale di rischio</b>
<b>Valore aggiunto caratteristico lordo</b>	Dividendi (utili distribuiti alla proprietà)
C) Componenti accessori e straordinari	<b>E- Remunerazione dell'azienda</b>
+/- saldo gestione accessoria	+/- Variazioni riserve
+/- saldo componenti straordinari	(ammortamenti)
<b>Valore aggiunto globale lordo</b>	<b>F- Remunerazione della Collettività</b>
- ammortamenti della gestione per gruppi omogenei di beni	- Collettività/Ambiente
	- Collettività/ Istituzioni (Liberalità)
<b>Valore aggiunto globale netto</b>	<b>Valore aggiunto globale netto</b>

Lo schema proposto dal GBS non risulta adeguato per segnalare l'entità del valore totalmente creato dall'impresa, visto che il focus è posto sulla diretta determinazione del valore aggiunto. Si vuole richiamare l'attenzione del lettore sul fatto che gli accantonamenti per rischi sono trattati alla stregua dei costi esterni, mentre la nostra impostazione li vede come un risparmio che l'azienda momentaneamente sottrae alla distribuzione, sia ai soggetti interni sia esterni, in vista di probabili rischi e/o oneri futuri. In altre parole, si è ritenuto più significativo sottrarre l'ammontare degli accantonamenti ai fondi rischi imputati a Conto Economico, dal valore totale creato, evidenziando in tal modo il valore creato ed effettivamente distribuibile tra gli stakeholder aziendali (interni e esterni). Per quanto riguarda la fase della distribuzione del valore aggiunto, lo schema qui analizzato prevede due trattamenti alternativi per gli ammortamenti; questi, infatti, possono essere considerati come una quota rettificativa del valore aggiunto distribuibile ovvero come una forma di remunerazione all'azienda. Nel nostro modello si è compiuta una scelta a monte e gli ammortamenti sono stati considerati, inderogabilmente, come quota di valore aggiunto trattenuto in azienda per favorire il rinnovamento della struttura produttiva. Un altro elemento di

<sup>23</sup> Per approfondimenti si rinvia al par. 2.1.3. dove viene affrontato il tema dei costi esterni.

<sup>24</sup> GBS, *Il bilancio sociale, documento di ricerca n. 3. Reporting ambientale e valore aggiunto*, op cit., pp. 47-49.

differenziazione è rinvenibile nella parte che fa riferimento alla distribuzione del valore allo stakeholder “personale”: secondo lo schema proposto dal GBS, il personale non dipendente viene concepito come un soggetto interno all’impresa, alla stregua dei lavoratori dipendenti. La nostra impostazione, invece, concepisce quale soggetto interno soltanto il lavoratore dipendente, mentre il personale non dipendente viene ricondotto implicitamente tra i soggetti esterni.

Un ultimo aspetto riguarda il diverso trattamento delle imposte indirette: nel modello GBS queste vengono considerate interamente quale remunerazione alla pubblica amministrazione mentre, nel nostro schema possono essere riclassificate anche tra i costi esterni a seconda del presupposto che le caratterizza<sup>25</sup>. Infine, si noti che gli interessi impliciti sui canoni di leasing sono trattati alla stregua dei costi esterni, anziché essere considerati come una componente del valore aggiunto.

Da quanto detto fino a questo momento, si può notare come i modelli proposti dalla letteratura economico aziendale siano disomogenei tra loro e non sempre confacenti alle nostre necessità di analisi. Dopo quanto riscontrato, abbiamo ritenuto opportuno sistematizzare i contributi analizzati al fine di produrre un quadro concettuale di riferimento necessario all’individuazione distinta del valore creato e dalle modalità con cui esso viene distribuito.

Lo schema di conto economico proposto nei prossimi capitoli è caratterizzato dall’essere un prospetto di entrate e uscite a somma zero. Infatti, l’insieme delle ricchezze generate dalle diverse gestioni aziendali viene distribuito per l’acquisizione di fattori produttivi dall’esterno e la remunerazione ai fattori interni d’azienda. L’intero ammontare delle ricchezze generate viene, così, completamente ridistribuito.

Il prospetto da noi suggerito manca, quindi, dei risultati intermedi delle diverse aree di gestione (es. valore aggiunto caratteristico, valore aggiunto globale, valore aggiunto netto) in quanto, il suo principale fine è appalesare in che ammontare assoluto e percentuale la ricchezza creata venga distribuita ai diversi stakeholder, indipendentemente dall’origine della gestione che ha generato tale distribuzione di ricchezza. Nonostante la suddivisione del prospetto in due macro-aree (creazione e distribuzione del valore aggiunto) lo schema di conto economico proposto rende possibile lo studio, attraverso degli opportuni indicatori, del contributo del valore della produzione sul totale valore creato.

Mentre, per quanto riguarda le imprese capitalistiche è stato più semplice trovare dei contributi relativi alla riclassificazione per valore aggiunto, per le imprese cooperative questo si è dimostrato un po’ più complesso. Gli schemi di creazione e distribuzione di valore presentati per le società cooperative prendono talvolta spunto

---

<sup>25</sup> Per approfondimenti si rinvia al par. 2.1.3. dove viene affrontato il tema dei costi esterni.

da quelli nati per le società capitalistiche senza che in essi vengano effettuate delle correzioni per renderli applicabili alle stesse. Un esempio di quanto appena detto lo troviamo nel lavoro di M. Benni<sup>26</sup> che parlando del bilancio sociale delle cooperative espone un prospetto di riclassificazione del VA molto simile a quello proposto dal GBS, senza evidenziare la destinazione delle particolari remunerazioni riconosciute ai soci cooperatori.

Un altro lavoro che prende le sue basi nello schema proposto dal GBS è quello presentato da P. Congiu<sup>27</sup>. Tale Autore descrive le particolarità riscontrate nel calcolo del valore aggiunto delle società cooperative con testuali parole: “ Con riferimento allo specifico caso delle imprese cooperative, gli schemi generali appena proposti (schema GBS sopra rappresentato) necessitano di alcuni adattamenti e precisazioni in ordine alle specificità di tali imprese.

In particolare, nel prospetto di determinazione del valore aggiunto globale, all'interno dell'area del valore della produzione si dovrà distinguere (cioè scorporare) la parte di valore realizzata con i soci (nell'ambito dello scambio mutualistico) da quello realizzato nelle transazioni con clienti o consumatori esterni; nell'area del costo della produzione caratteristica, si dovrà evidenziare solo il valore dei beni e servizi acquistati da terzi non soci, escludendo quindi i conferimenti apportati dai soci”

L'Autore riconoscendo l'importanza notevole giocata dai soci nell'ambito di questa tipologia imprenditoriale propone uno schema di ripartizione del valore aggiunto globale evidenziando, all'interno delle remunerazioni alle diverse figure di stakeholder, la remunerazione spettante, nelle diverse forme tecniche, ai soci.

Il prospetto di ripartizione del valore aggiunto globale proposto da P. Congiu è il seguente:

---

<sup>26</sup> M. Benni, *Il nuovo bilancio di esercizio, aspetti peculiari delle società cooperative*, IPSOA 2000, pp. 135, 136.

<sup>27</sup> P. Congiu, *Il bilancio sociale delle imprese cooperative, la rendicontazione della mutualità*, Giuffrè 2009, pp. 94.

<b>Prospetto di riparto del VA</b>
<b>A - Remunerazione del personale</b>
Personale non dipendente
- socio
- non socio
Personale dipendente
- socio
- non socio
a) remunerazioni dirette
b) remunerazioni indirette
c) quote di riparto del reddito
- di cui ristorni:
<b>B- Remunerazione alla Pubblica Amministrazione</b>
Imposte dirette
Imposte indirette
- sovvenzioni in c/esercizio
<b>C- Remunerazione del capitale di credito</b>
Oneri per capitali a breve termine
- su finanziamento ai soci
- su finanziamento di terzi
Oneri per capitali a lungo termine
- su finanziamento ai soci
- su finanziamento di terzi
<b>D- Remunerazione del capitale di rischio</b>
Dividendi (utili distribuiti alla proprietà)
<b>E- Remunerazione dell'azienda</b>
+/- Variazioni riserve
- Ammortamenti (se si considera il valore aggiunto)
<b>F- Liberalità esterne</b>

Il prospetto di cui sopra non evidenzia una sezione dedicata alla remunerazione ai soci e quindi si allontana dal nostro schema di riferimento che ha l'obiettivo di verificare come il totale valore creato dall'impresa venga da essa destinato a tutti i diversi stakeholder.

La proposta di conto economico che più si avvicina a quello utilizzato nel nostro lavoro è quello presentato da Matacena<sup>28</sup>.

<sup>28</sup> A. Matacena, Impresa cooperativa, obiettivi finalizzanti. Risultati gestionali e bilancio d'esercizio, Clueb Bologna, 1990, p.160.

Il prospetto di distribuzione di valore pensato da Matacena è il seguente:

Componenti
1. Produzione lorda vendibile (divisa in intramovimento ed extramovimento)
- 2. Consumi netti (divisi in intramovimento ed extramovimento)
= <b>3. Valore Aggiunto Lordo Caratteristico</b>
<b>Distribuito tra (entro conto)</b>
A. Dipendenti non soci (retr., carichi sociali, partecipazioni, ecc.)
B. Capitalisti Esterni (divisi in intramovimento ed extramovimento)
C. Stato (Imposte e tasse)
D. Soci apportatori e capitalisti (integrazione, ristorni, interessi, dividendi, ecc)
E. Cooperative ( accantonamenti a f. di rischi e ammortamento, quote utili a riserve, ecc.)

L'Autore afferma: “quest’ultimo schema potrebbe ulteriormente essere ampliato inserendovi, all’interno, la valorizzazione economica dei flussi elementari in esso contenuti nei confronti degli attori del movimento; individuando cioè il valore complessivo dei flussi ai soci – consumi/apporti, rendite, retribuzioni, integrazioni, ecc. -; al movimento- consumi/apporti, rendite, retribuzioni, interessi, ecc. -; a cooperativa – accantonamenti, ecc. -.”

Lo schema da noi proposto nel capitolo tre seguirà gli stessi principi delineati nell’argomentazione della presentazione dello schema di creazione e distribuzione di valore presentato per le società capitalistiche. Lo schema di riclassificazione delle società cooperative, come quello utilizzato per le società capitalistiche, presenterà due sezioni contrapposte: la prima relativa alla determinazione del valore creato da parte delle imprese; la seconda relativa alla distribuzione di ricchezza a favore di tutti gli stakeholder considerati. La fase di distribuzione di valore sarà riclassificata considerando la *“destinazione della ricchezza ai diversi stakeholder”*, e suddividendo la ricchezza spettante ai soggetti esterni da quella riconosciuta ai soggetti interni. Da questo ne deriva che nel nostro prospetto la remunerazione riconosciuta ai soci (soggetti interni per eccellenza all’interno delle cooperative) verrà evidenziata in una voce separata rispetto alla ricchezza riconosciuta agli altri soggetti interni. Il nostro schema esibirà, quindi, una concezione più vicina a quella proposta da Matacena, prevedendo, nella fase di distribuzione di valore, l’evidenziazione separata di una sotto sezione dedicata alla remunerazione totale nei confronti dei soci apportatori. La riclassificazione per creazione e distribuzione di valore delle società cooperative pur partendo dalla medesima concezione riscontrata nella riclassificazione per le imprese capitalistiche, può assumere talvolta dei risultati differenti da essa. Infatti, mentre nella riclassificazione per creazione e distribuzione di valore nata per le società capitalistiche il valore distribuito ai soggetti interni è coincidente con la classica nozione di valore aggiunto; per le società cooperativa non è sempre così, infatti, tutte

le volte in cui i soci cooperatori sono conferenti di materie prime (cioè beni intermedi che nella riclassificazione delle società capitalistiche sarebbero considerati costi esterni) non si potrà più parlare della remunerazione ai soggetti interni come valore aggiunto ma si farà invece riferimento alla nozione di valore aggiunto allargato (dato dal VA maggiorato della valorizzazione dei conferimenti effettuati dai soci).

Per ulteriori informazioni si rimanda ai capitoli successivi.

## Capitolo 2

### Presentazione del modello di riferimento applicato alle società capitalistiche

#### 2.1. Riclassificazione del Conto Economico secondo il modello di creazione e distribuzione di valore nelle imprese capitalistiche.

##### 2.1.1. Presentazione della struttura di riclassificazione

Le aziende sono da sempre considerate artefici della creazione e distribuzione di valore economico e sociale nei confronti della collettività<sup>29</sup>. Le imprese con il loro operato hanno, quindi, il compito di soddisfare le esigenze dei propri stakeholder al

---

<sup>29</sup> L'importanza della creazione e distribuzione di valore da parte delle aziende è stata evidenziata da diversi autori, fra cui: P.E. Cassandro, *Il bilancio oggettivo dell'impresa*, Rivista dei dottori commercialisti, 1972, p. 461. Tale Autore afferma che "l'impresa è un centro produttore di ricchezza, nel quale confluiscono e si combinano spirito creativo, lavoro e capitale". P. Onida riconosce che " (...) l'impresa viene concepita come strumento di produzione della ricchezza (...)" inoltre, secondo il parere dell'Autore non prospera a lungo un'azienda se basata sulla miseria altrui, in quanto " la prosperità si conserva durevolmente e si sviluppa diffondendola presso gli altri, piuttosto che difendendola contro gli altri", si veda: P. Onida, *Economia di azienda*, Torino 1971, p. 82 e p. 93. G. Catturi riconosce quale obiettivo di fondo dell'attività economica "l'attivazione di un apprezzabile processo di "creazione di valore" e di una sua equa distribuzione fra gli autori economico-sociali che ne hanno favorito e permesso la formazione: valore, quindi, non solo per l'impresa, ma per tutta la collettività che ne deve godere" , si veda: G. Catturi, *La teoria dei flussi e degli stock ed il "sistema dei valori" d'impresa*, CEDAM, 1994, p.152. G. Donna parlando delle imprese afferma "Esse esistono per creare valore: è la creazione di valore la molla che spinge a far nascere una nuova azienda; è la creazione di valore che ne garantisce l'esistenza e la continuità guidandone le scelte e i comportamenti; è l'eventuale incapacità di creare valore che alla lunga ne determina la morte" in G. Donna; *La creazione di valore nella gestione dell'impresa*, Carocci, 1999, p. 25. Si è occupato di creazione di valore nelle imprese anche A. Melis, si veda: A. Melis, *Creazione di valore e meccanismi di corporate governance*, Giuffrè, 2002, pp 11-19 A. A. Del Pozzo, assegna alle "imprese il ruolo di cellula fondamentale del sistema economico per la creazione della ricchezza" Inoltre l'Autore riconosce che "sul piano economico le ricompense sono riconducibili agli azionisti, ai prezzi pagati ai fornitori, ai beni ceduti ai clienti, agli interessi pagati ai finanziatori, ecc..Sul piano sociale le ricompense si riferiscono alla soddisfazione sociale che i diversi partecipanti ricevono per effetto della partecipazione all'impresa", si veda: Del Pozzo, *Gli indicatori del processo del valore e le relazioni con gli stakeholder, mutamenti di prospettiva*, G. Giappichelli, 1996, p.5 e p. 79. A. Broglia Guiggi, afferma che "solo quando l'attività aziendale permette il realizzarsi, stabile e durevole, dell'eccedenza tra il valore "ottenuto" e quello "consumato", si può fondatamente ritenere che essa, espletando il suo compito di natura economica, assolva anche ad una funzione socialmente rilevante", A. Broglia Guiggi, *La concettualità dell'azienda per la consapevole creazione di valore*, G. Giappichelli, 2001, p. 109.

fine di garantirsi la propria sopravvivenza<sup>30</sup>. Pur non mettendo in dubbio l'utilità, oltre che l'obbligatorietà dei prospetti di bilancio così come previsti dal codice civile, l'importanza da noi riconosciuta ai diversi stakeholder ci ha spinto ad effettuare una analisi sulla creazione di valore attraverso la riclassificazione del conto economico per creazione e distribuzione di valore con evidenziazione del VA.

Il valore aggiunto misura l'incremento di valore che l'impresa apporta, tramite l'impiego dei propri fattori produttivi, ai beni e servizi acquisiti da altri soggetti (imprese e liberi professionisti)<sup>31</sup>. Esso è destinato a remunerare nelle varie forme i partecipanti al processo produttivo<sup>32</sup>. Inoltre, tale valore permette di legare i risultati prodotti da ciascuna azienda al calcolo della grandezza di tipo macroeconomico chiamata "reddito nazionale"<sup>33</sup>. Il conto economico, riclassificato in modo da evidenziare la creazione e distribuzione di valore aggiunto, consente di analizzare l'andamento della gestione aziendale focalizzando l'attenzione sull'ammontare di ricchezza economica prodotta e ripartita tra i soggetti interni che hanno contribuito a realizzare l'attività aziendale.

Attività propedeutica alla definizione del valore aggiunto è l'identificazione dei soggetti esterni ed interni all'attività aziendale<sup>34</sup>. Tra le varie possibili accezioni

---

<sup>30</sup> V. Coda afferma che "Qualsiasi impresa è chiamata nel contempo a soddisfare economicamente i bisogni collegati alla funzione d'uso dei suoi prodotti o servizi e a rispondere positivamente alle ragionevoli attese dei suoi interlocutori sociali. Il suo ruolo perciò consiste proprio nel coniugare bisogni del mercato e attese sociali, ossia produrre una «offerta» competitiva con le risorse che riesce ad attrarre con certe prospettive di ricompensa ovvero – il che è lo stesso – a ricompensare adeguatamente le risorse che riesce ad attrarre impiegandole e valorizzandole al servizio di dati bisogni del mercato", si veda: V. Coda, *L'orientamento strategico dell'impresa*, UTET, 1988, pp. 19-20. A. Del Pozzo afferma che "l'impresa non può soddisfare gli interessi in essa convergenti se preliminarmente non crea valore per questi soggetti. La dinamica del valore, diventa, dunque, l'aspetto preliminare di indagine cui segue poi la valutazione dell'attitudine dell'impresa a soddisfare gli interessi" in: Del Pozzo, *Gli indicatori del processo del valore e le relazioni con gli stakeholder, Mutamenti di prospettiva*, Giappichelli, 1996, p.77.

<sup>31</sup> G. Catturi in merito riporta "è "aggiunto" il valore che l'impresa stratifica su quello che riceve dall'esterno, cioè sul valore che proviene dalle aziende che si collocano nel medesimo ambiente e con le quali essa instaura rapporti di scambio". G. Catturi, *La teoria dei flussi e degli stock ed il "sistema dei valori" d'impresa*, CEDAM, 1994, p.165.

<sup>32</sup> A. Del Pozzo afferma " (...) la possibilità dell'impresa di creare valore dipende anche dalla sua capacità di remunerare tutti i fattori produttivi e di consentire, dunque, che i singoli soggetti che partecipano all'attività d'impresa svolgano, al proprio interno, il processo di creazione del valore". A. Del Pozzo, *Gli indicatori del processo del valore e le relazioni con gli stakeholder, Mutamenti di prospettiva*, Giappichelli, 1996, p.100.

<sup>33</sup> Si veda: O. Castellino, *Introduzione alla contabilità nazionale (VIII edizione)*, Giappichelli, 1997, pp. 27-30. Inoltre, per una esemplificazione dal calcolo del valore aggiunto per la determinazione del PIL dell'intero sistema, si veda: B. Moro, *Fondamenti di macroeconomia, vol 1, i postulati e i modelli di base*, Giappichelli, 2003, p. 65.

<sup>34</sup> I rapporti tra i soggetti che collaborano con le imprese sono stati studiati da diversi autori, fra cui ricordiamo: A. Amaduzzi, *Conflitto ed equilibrio di interessi nel bilancio dell'impresa*, Rivista italiana di ragioneria, 1947, nn. 7.8.9. pp. 141-145; E. Ardemani, *L'evoluzione del concetto di impresa e dei sistemi contabili in Italia*, Rivista dei Dottori Commercialisti, 1968, pp. 412-430. E. Ardemani individua l'impresa come "un centro di interessi costituito dalle esigenze dei soggetti che attendono dallo svolgimento della gestione aziendale il soddisfacimento diretto o indiretto dei propri o altrui bisogni". Per l'autore "tali soggetti sono dati direttamente da coloro che conferiscono all'azienda il proprio lavoro, il proprio capitale,



secondo cui distinguere i soggetti interni da quelli esterni, si presceglie una nozione allargata per cui i soggetti individuati come interni e partecipanti alla distribuzione di valore economico creato dall'azienda, sono:

- i soci;
- il personale;
- i finanziatori;
- la pubblica amministrazione;
- il sistema azienda.

I soggetti considerati esterni all'azienda non vengono inseriti tra i titolari di diritto nella distribuzione del valore aggiunto creato da una data azienda. Infatti, gli stakeholder fornitori, di norma, hanno già avuto il riconoscimento della ricchezza ad essi spettante tramite il processo di creazione e distribuzione di valore aggiunto presso il proprio sistema azienda<sup>35</sup>.

---

e, in generale, i diversi fattori di produzione, e da coloro che ricevono, con o senza corrispettivo, i beni e i servizi prodotti dall'azienda stessa. Indirettamente può venire considerato come soggetto dell'azienda anche lo Stato, che, da un lato prepara e assicura le condizioni adatte allo svolgimento della gestione aziendale, e, dall'altro, trae dall'azienda, con le imposte e i contributi, i mezzi necessari per l'attuazione della propria politica". E. Ardemani individua i sistemi contabili come mutevoli in quanto legati ai fattori che influiscono sul concetto di impresa; evidenzia, quindi, un excursus storico finalizzato all'evidenziazione delle caratteristiche delle imprese in diversi periodi storici e i loro effetti nei confronti delle rilevazioni contabili. L'autore conclude il suo scritto proponendo un sistema complementare a quello del reddito e basato sul calcolo del valore aggiunto. A. Broglia Guiggi presenta i diversi concetti di soggetti interni d'azienda che sono venuti a presentarsi nei diversi periodi. L'accezione ristretta vede l'azienda come esclusiva proprietà del suo titolare. Mentre, l'accezione mediata individua l'azienda come strumento economico al servizio di coloro che operano direttamente e stabilmente per la sua realizzazione: quindi, non solo i finanziatori che conferiscono il capitale proprio o di rischio, ma anche i lavoratori dipendenti. Nell'accezione allargata vengono individuati come interni i diversi stakeholder che collaborano con l'impresa, per maggiori approfondimenti, si veda: A. Broglia Guiggi, *Spunti di riflessione critica sul Valore aggiunto*, Rivista italiana di ragioneria ed economia aziendale, settembre-ottobre 2004. Fra gli autori che individuano come soggetti interni d'impresa esclusivamente i portatori di capitale di rischio e di lavoro, troviamo: C. Masini, *Lavoro e Risparmio*, UTET, 1982, p. 51. L'autore afferma che "(...) nel sorgere dell'impresa, soprattutto durante il suo funzionamento, infine alla sua estinzione, ad evidenza di norma devono essere «interessi istituzionali» quelli di chi presta «lavoro» e di chi conferisce «capitale»; non devono esserlo di norma quelli dei fornitori, degli istituti di credito e di altri istituti di ogni specie come gli istituti dei consumatori per i beni acquistati a dati costi e le amministrazioni pubbliche." La stessa concezione di soggetti interni viene riconosciuta da: G. Airoidi, G. Brunetti, V. Coda, *Corso di economia aziendale*, il Mulino, 2005, pp. 23-24; G. Melis, *Elementi di economia aziendale*, Giuffrè, 2005, pp. 33-34. Il legame tra teoria e sistemi contabili è stato affrontato anche da: S. Zambon, *Entità e Proprietà*, CEDAM, 1996. Zambon nella sua opera arriva ad individuare una versione dell'entity theory chiamata enterprise theory, p. 333, nella quale "tutti gli stakeholder fanno parte dell'entità, e coerentemente la figura di surplus proposta (ossia il valore aggiunto) rappresenta la remunerazione degli stessi per aver partecipato a vario titolo al processo complessivo di produzione economica dell'esercizio". Altro contributo sul tema si trova in: W.W. Suojanen, *Accounting theory and the large corporation*, The accounting Review, N. 3, 1954, pp 391-398.

<sup>35</sup> Le aziende fornitrici hanno, infatti, contabilizzato il valore garantito dalla cessione dei propri beni all'esterno come ricavi di vendita, i quali rientrano tra i valori rappresentativi del valore da esse creato e sono parte della ricchezza destinata alla distribuzione di valore.

Ai clienti, essendo i soggetti a cui le aziende rivolgono molte delle proprie attenzioni al fine di garantirsi la loro approvazione, viene attribuita una distribuzione di valore di tipo economico indiretto e sociale; così, come al sistema ambiente (inteso in senso fisico-naturale), al quale non può essere riconosciuta una distribuzione di valore di tipo strettamente economico.

I clienti sono di fondamentale importanza per il sistema azienda: ad essi sono destinati i prodotti finiti e il loro consenso è indispensabile per garantire la sopravvivenza di ciascuna azienda. I vantaggi economici indiretti garantiti da un'azienda alla propria clientela sono legati agli attributi qualitativi, di sicurezza e puntualità nelle consegne dei beni; tali azioni sono, infatti, mirate alla soddisfazione delle esigenze dei consumatori al fine di garantirsi la fidelizzazione<sup>36</sup>.

Per il sistema ambiente vale quanto detto per lo stakeholder clientela: il valore ad esso distribuito non è individuabile come un valore economico. Ciascuna azienda può garantire all'ambiente una distribuzione di valore economico indiretto tutte le volte in cui viene evitato lo spreco di energie e materie prime e si intraprendono iniziative volte alla riduzione dell'inquinamento e al recupero di rifiuti<sup>37</sup>. In altre parole, se non vengono considerati come soggetti che partecipano alla ripartizione del valore aggiunto secondo i criteri considerati dalla maggior parte della dottrina, gli stakeholder clienti e ambiente possono essere considerati in una più ampia nozione di valore economico e sociale creato dall'impresa, che non costituisce, tuttavia, oggetto dell'analisi del presente studio<sup>38</sup>.

La grandezza valore aggiunto viene pertanto ricondotta alla sommatoria:

$$VA = L+F+P+C+A^{39}$$

Dove:

L = remunerazione lavoratori dipendenti

F = remunerazione finanziatori

---

<sup>36</sup> Anche ai clienti viene distribuita una forma di valore, ma vista la sua particolarità non può essere identificata come ripartizione di valore economico.

<sup>37</sup> Si tratta di iniziative intraprese dalle diverse aziende al fine di garantire minori costi gravanti sull'ambiente e generare una creazione di valore di tipo sociale.

<sup>38</sup> Per l'analisi del valore sociale creato per tutti gli stakeholder si può fare uso di indicatori "sociali". Tra gli studi che ne propongono degli esempi troviamo: GBS, *Il bilancio sociale, documento di ricerca n.2, Indicatori di performance per reporting e rating di sostenibilità*, Giuffrè, 2007, pp. 14-22; GBS, *Il bilancio sociale, documento di ricerca n.5, Gli indicatori di performance nella rendicontazione sociale*, Giuffrè, 2007, pp. 39-59. Ministero del lavoro e delle politiche sociali, *Responsabilità sociale delle imprese*, 10 dicembre 2004, Il Sole 24 ORE.

<sup>39</sup> A. Montrone, *Il valore aggiunto nella misurazione della performance economica e sociale dell'impresa*, FrancoAngeli 2000, p. 124.

P = remunerazione pubblica amministrazione  
C = remunerazione portatori di capitale proprio  
A = remunerazione sistema aziendale.

La scelta di utilizzare uno schema di conto economico riclassificato a valore aggiunto piuttosto che funzionale alla determinazione dell'utile/perdita d'esercizio risiede nella logica di fondo che guida le due diverse metodologie di analisi e negli interessi conoscitivi dei soggetti che ciascun conto economico tende a soddisfare. Nello schema di conto economico finalizzato alla determinazione del risultato d'esercizio, si evidenzia il fabbisogno informativo degli apportatori di capitale di rischio; il risultato residuale ottenuto (se positivo) rappresenta, infatti, la remunerazione al capitale conferito in azienda. In maniera diversa, nel conto economico a valore aggiunto, gli apportatori di capitale di rischio vengono considerati alla stregua di tutti i soggetti interni d'azienda. Tale riclassificazione fa emergere l'informazione relativa alla ricchezza creata dall'azienda e distribuita al complesso dei soggetti interni che con essa collaborano in maniera duratura. L'analisi sul valore aggiunto è, quindi, incentrata sulla distribuzione sociale della ricchezza.

Il conto economico a valore aggiunto è completato dall'analisi a valori percentuali degli importi in esso contenuti. L'analisi dei dati percentuali permette di evidenziare come la sommatoria delle ricchezze generate – Valore creato disponibile per la distribuzione – (posta pari a 100) venga destinata alla remunerazione dei soggetti esterni ed interni d'azienda. La presenza dei valori indicati su base percentuale favorisce il confronto dei risultati per una stessa azienda nei diversi esercizi e, per lo stesso esercizio, il confronto fra differenti aziende.

Il prospetto è diviso in due sezioni: una destinata alla creazione del valore e una alla distribuzione dello stesso.

**Tabella 1. Riclassificazione del Conto Economico con evidenziazione del valore creato e distribuito dalle imprese capitalistiche**

CREAZIONE DI VALORE		DISTRIBUZIONE DI VALORE	
<b>A) Area caratteristica</b> + Ricavi vendite e prestazioni  ± Variazione rimanenze prodotti ± Variazione lavori in corso su ordinazione + Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni  + Altri ricavi e proventi Rettifiche del valore creato dall'attività caratteristica - Contributi in c/esercizio - Quota competenza contributi c/capitale <b>Totale (A)</b>  <b>Area extra-caratteristica</b> <b>B) Valore generato dall'area atipica e finanziaria</b> + Proventi da partecipazioni + Altri proventi finanziari + Rivalutazione attività finanziarie + Ricavi legati alla gestione atipica - Svalutazione attività finanziarie - Costi legati alla gestione atipica <b>Totale (B)</b>  <b>C) Valore generato dall'area straordinaria</b> + Proventi straordinari - Oneri straordinari <b>Totale (C)</b>  <b>Totale valore creato dall'attività aziendale (A ± B ± C)</b> - Accantonamenti ai fondi rischi e oneri (D)  <b>Valore creato (VC) disponibile per la distribuzione (A±B±C+D)</b>		<b>Valore destinato alla remunerazione dei soggetti esterni (VE)</b> + Costi per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci  ± Variazione delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci + Costi per servizi di cui remunerazioni agli amministratori  + Costi per godimento di beni di terzi (al netto dei valori riclassificati in altre voci) + Oneri diversi di gestione (al netto dei valori riclassificabili in altre voci) <b>Totale (VE)</b>	%
	%	<b>Valore destinato alla remunerazione dei soggetti interni (VA)</b> <b>Remunerazione ai lavoratori dipendenti (L)</b> + Stipendi e salari + Trattamento di fine rapporto + Trattamento di quiescenza e simili + Altri costi del personale <b>Totale (L)</b>	%
	%	<b>Remunerazione ai finanziatori (F)</b> + Interessi e altri oneri finanziari + Interessi passivi leasing <b>Totale (F)</b>	%
	%	<b>Remunerazione alla Pubblica Amministrazione (P)</b> + Imposte sul reddito d'esercizio, correnti, anticipate, differite + Altre imposte + Oneri sociali - Contributi c/esercizio - Quota di competenza contributi c/capitale <b>Totale (P)</b>	%
	100	<b>Remunerazione agli apportatori di capitale proprio (C)</b> + Dividendi <b>Totale (C)</b>	%
		<b>Remunerazione al sistema azienda (A)</b> + Ammortamenti e svalutazioni + Ammortamenti beni in leasing ± Utili e perdite d'esercizio <b>Totale (A)</b>	%
		<b>Totale (VA)</b>	%

### 2.1.2. La fase della creazione di valore

La fase della creazione di valore è composta da tre diverse sottofasi, ognuna rappresentante la ricchezza apportata da una delle diverse aree di gestione: gestione caratteristica; gestione atipica; gestione straordinaria. La distinzione nelle diverse aree è necessaria per riepilogare i rispettivi contributi all'interno della creazione di valore. L'area di creazione del valore deve essere rettificata dall'ammontare dei contributi in conto esercizio o della quota di contributi in conto capitale di competenza (esposta nel conto economico civilistico alla voce A)5), che non essendo per loro natura ricchezza generata dall'azienda, ma risorse erogate per differenti ragioni dall'ente pubblico, verrà riportata, nell'area dedicata alla distribuzione di valore, a rettifica della remunerazione aziendale alla pubblica amministrazione.

Il valore creato dall'azienda viene, inoltre, considerato al netto degli accantonamenti su rischi e oneri futuri posti a tutela del patrimonio aziendale, in

quanto si ritiene che il ruolo di tali accantonamenti sia quello di preservare una quota di ricchezza creata dall'azienda, per destinarla all'eventuale copertura di rischi ed oneri che potrebbero verificarsi in un momento successivo.

La ricchezza creata dall'azienda nelle diverse aree di gestione, al netto degli accantonamenti su rischi e oneri futuri, viene impiegata per l'acquisizione di tutti i beni e servizi necessari per lo svolgimento dell'attività aziendale; solo la parte rimanente è utilizzata per le remunerazioni spettanti ai diversi soggetti interni d'azienda.

### **2.1.3. La fase della distribuzione del valore**

#### *Costi esterni di gestione*

Una parte della ricchezza generata dall'azienda viene impiegata per reperire dall'esterno i fattori necessari per lo svolgimento della propria attività produttiva. Sono considerati costi esterni di gestione: le spese sostenute per l'acquisto di fattori produttivi, riconosciute come valore aggiunto da altre entità<sup>40</sup>.

Le voci di costo che secondo i principi generali possono farsi rientrare fra i costi esterni di gestione possono subire delle rettifiche di valore nel caso in cui una parte del loro ammontare possa essere ricondotta ad un'area ad essa più confacente.

A titolo d'esempio, l'ammontare dei canoni di leasing finanziario, compresi nella voce di conto economico B) 8) "costi per godimento beni di terzi"<sup>41</sup>, deve essere riclassificato secondo il metodo finanziario in modo da rappresentare nella sostanza l'operazione analizzata. Nello svolgimento pratico del caso si è pertanto deciso di stornare dalla voce di conto economico B) 8) "costi per godimento dei beni di terzi" i valori relativi agli ammortamenti e interessi passivi da leasing, anziché l'intero ammontare relativo ai canoni. Il canone di leasing, infatti, è costituito oltretutto dalla quota interessi e dalla quota ammortamento anche da un eventuale maggior importo che deve essere riconosciuto come una remunerazione alla società di leasing (costo esterno). Ulteriore elemento di analisi è la voce B) 14) "Oneri diversi di gestione" all'interno della quale è possibile trovare valori disomogenei che devono essere ricondotti ad aree diverse della riclassificazione.

---

<sup>40</sup> Una differente terminologia è presentata da G. Catturi, *L'azienda universale, l'idea forza, la morfologia e la fisiologia*, CEDAM 2003, pp. 527-531. G. Catturi definisce fattori strutturali i beni che rimangono permanentemente o per un periodo di tempo oltre l'anno a disposizione dell'unità aziendale e costituiscono quindi le sue risorse patrimoniali. I fattori strutturali per Catturi sono riconducibili a: il patrimonio finanziario; il patrimonio strumentale; il patrimonio delle conoscenze; il patrimonio ambientale. Mentre, vengono individuati con il nome di fattori di attivazione tutti i beni e servizi generati da altre unità aziendali, che, diretti dall'azienda oggetto di indagine, ne rendono operante la struttura.

<sup>41</sup> I costi per godimento beni di terzi, così come i costi per servizi e per l'acquisto di materie e merci, vengono considerati costi esterni, in quanto, derivando da pagamenti effettuati verso fornitori, sono valori che hanno già contribuito alla formazione di valore aggiunto presso altre entità.

L'ammontare di tasse ed imposte indirette, ad esempio, può presentare valori di differente natura che è preferibile riclassificare in parte tra i costi esterni e in parte nell'area dedicata alla remunerazione a favore della pubblica amministrazione. Mentre le tasse, in quanto rappresentative di corrispettivi per servizi che l'utente vedrà sicuramente erogati, possono essere imputate fra i costi esterni di gestione, le imposte indirette devono essere valutate a seconda del presupposto d'imposta che le caratterizza. Le imposte indirette, come le imposte ipotecarie e catastali, sostenute per finalità stabilite, possono essere considerate alla stregua delle tasse. Le imposte sul patrimonio (quale l'ICI), possono essere inserite nell'area di distribuzione della ricchezza destinata alla pubblica amministrazione, in quanto possiedono natura più simile alle altre imposte dirette già imputate nella distribuzione di ricchezza a favore della pubblica amministrazione<sup>42</sup>.

I costi di natura impositiva, per essere identificati come distribuzione di ricchezza a favore della pubblica amministrazione, devono essere finalizzati al finanziamento dell'insieme dei servizi che la stessa P.A. fornisce a favore dell'intera collettività.

Infatti, gli oneri sociali, pagati dall'azienda come contributi alla pubblica amministrazione, vengono considerati remunerazioni a favore della P.A., in quanto, i vantaggi da essa offerti sono destinati all'intera collettività dei lavoratori dipendenti.

Dall'analisi delle note integrative delle aziende campione, non è sempre stato possibile ottenere il dettaglio della voce di conto economico B)14) oneri diversi di gestione e così individuare le imposte indirette corrisposte da ciascuna azienda. Nel presente studio, la remunerazione ottenuta a favore della pubblica amministrazione è, quindi, composta dalla somma di imposte di competenza dirette (Ires e Irap di competenza) e oneri sociali a carico dell'azienda.

Fra i costi esterni vengono inserite anche le remunerazioni ai sindaci, in quanto considerate retribuzioni a professionisti per l'attività da essi materialmente svolta all'interno dell'azienda.

Nel caso degli amministratori<sup>43</sup> si possono analizzare due differenti situazioni: il caso delle piccole e medie imprese in cui gli amministratori sono anche soci dell'azienda, e quindi strettamente legati al tessuto aziendale e alle sue vicissitudini; il caso delle aziende di grandi dimensioni in cui la direzione è di norma attribuita a soggetti esterni che non necessariamente rimarranno per lungo tempo all'interno dell'azienda e conseguentemente non hanno dei forti legami strutturali con essa.

Nel secondo caso gli amministratori possono essere considerati soggetti esterni all'azienda in quanto professionisti a cui viene attribuito un particolare compito, nel primo caso potrebbero, invece, essere considerati dei soggetti interni.

---

<sup>42</sup> Per maggiori approfondimenti in materia di imposte dirette e indirette si veda: F. Tesaurò, *Istituzioni di diritto tributario*, volume I, UTET, 2003, pp. 6-9.

<sup>43</sup> Si veda l'art. 2380 bis, codice civile, primo comma, il quale dispone: "Agli amministratori spetta esclusivamente la gestione dell'impresa e sono coloro che si occupano delle operazioni finalizzate all'attuazione dell'oggetto sociale d'azienda"

Nel caso delle piccole e medie imprese, gli amministratori-soci potrebbero essere compresi fra i soggetti interni di gestione, in virtù del loro legame con l'organizzazione aziendale e del fatto che la loro remunerazione non è riconosciuta da nessuna altra entità in qualità di valore aggiunto. Inoltre, un soggetto individuato come interno, in quanto socio, non può essere individuato come esterno per il fatto che ad esso venga attribuita una carica che ancora di più lo responsabilizza verso la realizzazione dell'oggetto sociale d'azienda. E' anche vero, però, che l'amministratore viene remunerato non in quanto socio, ma in quanto fornitore di un servizio.

### *Costi Interni di gestione*

La distribuzione di ricchezza a ciascun soggetto interno considera un arco di breve e medio tempo; vengono, invece, trascurate le ulteriori assegnazioni che ogni destinatario potrebbe ricevere in un secondo momento.

Ad esempio, la ricchezza distribuita ai lavoratori dipendenti viene considerata al netto dei contributi sociali, cui è riconosciuta la natura di remunerazione a favore della pubblica amministrazione, nonostante tale ricchezza possa in un secondo momento avvantaggiare gli stessi lavoratori dipendenti.

Ancora, gli utili portati a nuovo sono imputati a sostegno dell'attività aziendale, in quanto, nonostante possano essere in un secondo momento utilizzati per la distribuzione di utili o per la restituzione di quote partecipative ai soci<sup>44</sup>, nel breve e medio termine tali valori, finché non vengono utilizzati in altro modo, permangono nell'economia dell'impresa costituendo un autofinanziamento.

### *Remunerazione al personale*

La remunerazione al personale comprende l'intero ammontare delle remunerazioni spettanti ai dipendenti in via immediata (salari e stipendi) e differita (TFR).

### *Remunerazione ai finanziatori*

I finanziatori vengono ripagati per il prestito del loro denaro attraverso la corresponsione di Interessi e oneri finanziari.

### *Remunerazione alla pubblica amministrazione*

Si tratta di uno stakeholder da considerare con particolare attenzione nella nostra analisi. I dati analizzati mirano a determinare, visti nel loro complesso, se e in che misura l'azienda abbia creato valore all'interno del territorio, anche tramite l'utilizzo dei benefici provenienti dalla pubblica amministrazione nelle forme tecniche previste dalle leggi vigenti. Per determinare l'ammontare della remunerazione spettante alla pubblica amministrazione si considera il totale delle imposte di competenza

---

<sup>44</sup> Nel caso di liquidazione d'azienda, redistribuzione delle riserve o recesso del socio.

dell'esercizio per ciascuna azienda al netto dei contributi in denaro e di altre forme di agevolazione (crediti d'imposta ecc.) che ad essa vengano garantite.

Nel ragionamento si dovrà opportunamente tener conto delle eventuali agevolazioni settoriali e/o territoriali d'imposta di cui l'azienda dovesse usufruire<sup>45</sup>. Il relativo differenziale d'imposta a favore delle imprese, costituisce un contributo di tipo indiretto a favore delle stesse erogato dall'amministrazione finanziaria.

In questa sezione si vogliono analizzare i rapporti che ciascuna azienda intrattiene nei confronti della pubblica amministrazione. Tali rapporti sono di due tipi: da un lato le diverse aziende hanno il dovere di pagare le imposte e tasse come remunerazione per i servizi che ad essa vengono garantiti e al fine sociale di contribuire al finanziamento dello Stato e degli enti locali; dall'altro lato, sono le stesse aziende a vedersi garantite dei benefici con i quali si vuole favorire la produttività dei settori o territori svantaggiati (contributi in c/esercizio e in c/capitale).

#### *Remunerazione ai soci*

La remunerazione per gli apportatori di capitale proprio può essere identificata nel medio breve termine (come di interesse per la nostra ricerca che copre un periodo di 5 anni) con la corresponsione dei dividendi agli soci. Nell'eventualità in cui si fosse considerato un arco di tempo medio lungo si sarebbero individuate come remunerazioni anche le quote spettanti a ciascun azionista/socio, in caso di scioglimento dell'azienda o di cessione della sua partecipazione, per via dell'aumento subito nel corso degli anni dal valore del patrimonio netto.

#### *Remunerazione al sistema azienda*

La remunerazione al sistema azienda può essere suddivisa in due tipologie.

La prima tipologia fa riferimento alla remunerazione degli elementi strutturali dell'azienda (comprendendo sia i beni in proprietà sia quelli acquisiti tramite locazione finanziaria) al fine di mantenere la loro capacità produttiva inalterata. Fra essi rientrano: la quota dei costi per godimento beni di terzi imputabile come ammortamento dei beni acquisiti in leasing; ammortamenti e svalutazioni.

Il secondo tipo evidenzia, invece, l'incremento del valore del patrimonio netto per via della variazione delle riserve generata dalla mancata distribuzione degli utili negli

---

<sup>45</sup> I dati sulle agevolazioni settoriali e/o territoriali d'imposta non possono essere recuperati attraverso l'analisi dei documenti di bilancio; per il reperimento di queste informazioni sarebbe necessario l'utilizzo di un questionario. Nella prima fase della ricerca si è deciso di basare le indagini sui soli dati forniti dal bilancio d'esercizio, motivo per cui non sempre i valori individuati come "totale contributi da pubblica amministrazione" sono rispondenti all'ammontare reale, ma sono, invece, rappresentativi dei soli dati che traspaiono dal conto economico e dalla nota integrativa. L'analisi potrebbe, quindi, risultare basata su dati parziali, ma i dati considerati sono gli unici di cui si poteva disporre.



esercizi precedenti. Tale indicatore mostra l'impegno che ciascuna azienda riserva all'autofinanziamento al fine di rafforzare la propria struttura produttiva e garantirsi una futura sopravvivenza.

## **2.2. L'analisi di bilancio**

### **2.2.1. L'analisi di bilancio: la logica e gli strumenti**

La riclassificazione per valore aggiunto non può sostituire la tipica classificazione di conto economico prevista dal codice civile e neppure può fare a meno del risultato di gestione (utile/perdita) in essa evidenziato<sup>46</sup>. Infatti, è attraverso il conto economico civilistico che si rende possibile la determinazione degli imponibili fiscali necessari per il calcolo delle imposte di competenza, e del risultato d'esercizio propedeutico alla quantificazione di valore aggiunto da distribuire agli apportatori di capitale proprio e al sistema azienda. Il conto economico per valore aggiunto può essere considerato come una riclassificazione di bilancio il cui fine è quello di permettere studi più approfonditi rispetto a quelli offerti dalle tradizionali analisi di bilancio. Esclusa, quindi, la possibilità di una completa reimpostazione della disciplina contabile, risulta impossibile giungere alla redazione del conto economico secondo valore aggiunto senza passare per la riclassificazione consigliata dalla tradizionale dottrina. Quindi, un conto economico riclassificato secondo il valore aggiunto rispetterà i principi previsti dal codice civile e dai principi contabili, evidenziando come risultato di gestione la remunerazione ai diversi soggetti interni d'azienda<sup>47</sup>.

In economia aziendale si è osservata una costante evoluzione nelle teorie relative ai portatori di interessi in azienda. In passato la "produttività" era considerata tematica di esclusivo interesse del soggetto economico; con il passare del tempo, invece, si

---

<sup>46</sup> Si veda: G. K. Meek, S. J. Gray, *The Value Added Statement: An Innovation for U.S. Companies?*, Accounting Horizons, June 1988, p. 75. Gli Autori affermano: "As an item of supplemental disclosure, the VAS enables the firm to maintain the primary orientation of its traditional financial statements toward shareholders, yet provide information to other group in a way that may be more meaningful to them. To reemphasize a point made earlier, the VAS is designed to supplement, rather than supplant, the income statement. Though some commentators have argued otherwise, it is not the contention here that value added is a better measure of corporate activity and performance than income – just an additional measure which may be useful in some circumstances".

<sup>47</sup> M. F. Morley, *The Value Added Statement in Britain*, op. cit., p. 623, dice: "A final advantage claimed for the VA Statement is that it is built on the basic conceptual foundations which are currently accepted in balance sheet and earnings statements. Concepts such as going concern, matching, consistency, all just as applicable to the VA Statement as to earnings statement. Also, the alternative theories of income measurement (based on historical cost, replacement cost, realizable value, deprival value, etc.) can all be translated into terms of VA measurement. This point may be expressed in a different form by saying that the VA Statement is identical with a conventional earning statement except for the matter of whose earnings are included: "earnings" refers to the return accruing to shareholders while VA refers to the return accruing to the whole team of providers of labour and of capital, plus the government".

sono inclusi tra i soggetti interessati e meritevoli di attenzioni tutti gli stakeholder<sup>48</sup>. Nonostante l'evoluzione teorica, la nostra disciplina contabile è, però, rimasta saldamente ancorata<sup>49</sup> all'evidenziazione del risultato di esercizio come prodotto residuale da attribuire al soggetto economico dell'azienda<sup>50</sup>. In altre parole, la tradizionale pratica contabile vede l'azienda come uno strumento per la creazione di ricchezza nelle mani del suo proprietario; mentre, la riclassificazione per valore aggiunto riconosce come interessati al benessere dell'azienda i vari stakeholder. Nella riclassificazione per valore aggiunto il risultato di gestione è, infatti, individuato come la sommatoria della ricchezza distribuita ai vari portatori di interesse. La riclassificazione per valore aggiunto, sebbene nella pratica contabile italiana non abbia mai avuto il riconoscimento di documento contabile obbligatorio, attualmente sta ottenendo una maggiore approvazione grazie alle attenzioni rivolte al bilancio sociale delle aziende<sup>51</sup>.

I vantaggi riconosciuti alla riclassificazione per valore aggiunto sono i seguenti:

- 1) la possibilità di individuare, attraverso il valore aggiunto creato da ciascuna azienda, un parametro alternativo al fatturato e al capitale investito che ci permetta di classificare una azienda come piccola, media e grande<sup>52</sup>;

---

<sup>48</sup> G. Rusconi, *Etica, responsabilità sociale d'impresa e coinvolgimento degli stakeholder*, Impresa Progetto – Rivista on line del DITEA, n. 1, 2007 p. 11. L'autore presenta il cosiddetto "approccio stakeholder" caratterizzato dal "considerare le scelte strategiche aziendali finalizzate non solo alla massimizzazione della ricchezza per gli azionisti, ma anche alla ricerca del massimo beneficio, non solo economico, per tutti coloro che hanno qualche relazione con l'azione dell'impresa". Per l'autore "la soddisfazione equilibrata di tutti gli stakeholder che convergono nell'impresa favorisce la competitività di quest'ultima, agendo così anche nell'interesse di quel particolare stakeholder che sono gli azionisti (stockholder)". Fra gli altri Autori che si sono occupati di verificare la relazione esistente fra la cosiddetta responsabilità sociale e la profittabilità di un'impresa troviamo: E. Aupperle, A.B. Carroll, J. D. Hatfield, *An empirical examination of the relationship and profitability*, Academy of Management Journal, 1985, Vol. 28, No. 2, pp. 446-463; P. Arlow; M. J. Gannon, *Social Responsiveness, Corporate Structure, and Economic Performance*, The Academy of Management Review, Aprì 1982, N,7, pp. 235-241.

<sup>49</sup> Sia per motivi di tradizione contabile sia per i motivi sopra evidenziati (determinazione del risultato d'esercizio e imposte dirette).

<sup>50</sup> Cfr: S. Zambon, L. Zan, *Accounting relativism: the instable relationship between income measurement and teorie of the fir*, Accounting, Organizations and Society 25, 2000, pp. 799-822.

<sup>51</sup> G. Ianniello, *Il conto economico a valore aggiunto: archeologia o innovazione contabile?*, Contabilità e cultura aziendale, anno 2008, vol. VIII, n. 2.,pp. 28-53. L'autore nel suo lavoro effettua un'analisi empirica sulla presentazione del prospetto del valore aggiunto come informazione volontaria nei documenti ufficiali di sintesi contabile pubblicati dalle società quotate italiane nei periodi dal 1992 al 1993 e dal 2003 al 2005. Il risultato dello studio evidenzia il ruolo marginale attribuito a tale strumento da parte delle società quotate nel periodo indagato.

<sup>52</sup> Si veda: M. F. Morley, *The Value Added Statement in Britain*, The accounting review, Vol. 54, No. 3, Jul. 1979, p. 622. L'autore afferma: "A fourth advantage of the new statement is that VA provides a very good measure of the size and importance of a company. To use sales figures as a basis for company ranking can cause distortion, because sales may be inflated by large bought-in expenses which are passed straight on customers. Capital employed, which is also sometimes used for rankings, can likewise be misleading. For example, a capital-intensive company with few employees may appear to be more important than a

2) la possibilità di studiare in che misura le aziende considerate hanno contribuito alla produzione di reddito nazionale<sup>53</sup>;

Il conto economico riclassificato per valore aggiunto è stato sempre presentato come un documento volontario e ciascuna azienda non ha sempre seguito le stesse regole per la sua redazione. Nell'analisi delle diverse pubblicazioni in merito alla riclassificazione per valore aggiunto si può notare come diversi autori proponessero soluzioni differenti nella riclassificazione di una stessa posta di bilancio. La possibilità di una elevata elasticità nella determinazione del valore aggiunto può essere utile nello studio di una singola azienda (sempre se mantenuti costanti nel tempo) che considera tale documento come non obbligatorio e nato per soddisfare le necessità informative dell'organo direttivo. Infatti, una maggiore elasticità nella struttura del conto economico potrebbe garantire un prospetto di VA più vicino alle caratteristiche di ciascuna azienda. Mentre, per lo studio delle modalità di creazione e distribuzione di valore aggiunto è necessario che il set d'aziende selezionato sia sottoposto ad una riclassificazione frutto dello stesso modello teorico e dello stesso schema di bilancio.

In altre parole, per ovviare l'inconveniente di effettuare un confronto tra dati di aziende che hanno determinato il valore aggiunto su base volontaria<sup>54</sup>, si è deciso di riclassificare i bilanci considerati utilizzando uno schema di riclassificazione che a noi è sembrato il più opportuno. Il modello contabile selezionato potrebbe non essere immune da critiche, soprattutto in riferimento alle decisioni sul riclassificare una voce di bilancio in un modo anziché in un altro, nonostante ciò la riclassificazione omogenea di diversi bilanci è strumento indispensabile per analizzare la distribuzione di ricchezza applicata dalle aziende nei diversi periodi analizzati.

### 2.2.2. Considerazioni di partenza

---

labour-intensive company. In a Key industry. VA does not have these disadvantage and is, therefore, superior to sales and to capital employed as a ranking basis". M. Rispoli afferma " Il valore aggiunto ha inoltre il particolare merito di rendere possibili confronti fra imprese, altrimenti – con altre grandezze quali profitto, fatturato, valore delle immobilizzazioni, capitale proprio, numero di dipendenti – non proponibili" in: M. Rispoli, *Il valore aggiunto nel controllo della strategia aziendale*, Finanza Marketing e Produzione, 1983, N.4, p.75.

<sup>53</sup> Micheal F. Morley, *The Value Added Statement in Britain*, op. cit., p. 622, dice: "A fifth advantage of the VA Statement is that it links a company's financial account with national income".

<sup>54</sup> La redazione di prospetti di valore aggiunto su base volontaria potrebbe condurre a risultati potenzialmente eterogenei fra loro e talvolta mirati al raggiungimento di una figura di valore aggiunto desiderata dagli organi direttivi di ciascuna azienda. Si veda fra gli altri: G. Arangies, C. Milambo, W.D. Hamman, B.W. Steyn-Bruwer, *The value-added statement: an appeal for standardisation*, Management Dynamics Volume 17 No.1, 2008, pp. 31-43; C. van Staden, *Aspect of the motivation for voluntary disclosures: evidence from the publication of value added statement in an emerging economy*, disponibile on line: [www.massey.ac.nz/massey/fms/College of Business/School of Accountancy/ Documents/ Discussion](http://www.massey.ac.nz/massey/fms/College%20of%20Business/School%20of%20Accountancy/Documents/Discussion).

In questo paragrafo oltre al soffermarci nell'illustrazione della logica inerente l'analisi del conto economico riclassificato per creazione e distribuzione di valore andremo a presentare anche un set di indicatori di bilancio necessario per interpretare i risultati ottenuti attraverso il processo di riclassificazione. Prima di iniziare una disamina dei diversi indicatori, si vuole precisare che un incremento dei costi attribuibili a ciascun soggetto interno (es. costo dei dipendenti) non ha influenza sulla determinazione del valore aggiunto, ma agisce solo sulla sua distribuzione; infatti, l'aumento del valore creato può essere generato esclusivamente da un maggior riconoscimento da parte del mercato e dal conseguimento di una maggiore efficienza. Un eccessivo incremento dei costi strutturali (costi interni) a discapito di una riduzione di costi esterni, non è sempre indice di una maggior vantaggio economico. Infatti, la decisione di internalizzare o esternalizzare una data attività deve essere sempre ancorata ad opportune considerazioni di convenienza economica del tipo "make or buy"<sup>55</sup>. Ne deriva che l'analisi sul valore aggiunto deve basarsi sulla maggiore produzione di valore e sulla più opportuna distribuzione fra i suoi stakeholder seguendo queste diverse regole<sup>56</sup>:

- a) puntare sull'aumento delle vendite<sup>57</sup>;
- b) utilizzare il miglior prezzo possibile<sup>58</sup>;

---

<sup>55</sup> Cfr: Montrone A, *Il valore aggiunto nella misurazione della performance economica e sociale dell'impresa*, op. cit. pag 76.

<sup>56</sup> Sui modi che determinano un aumento nella creazione di valore aggiunto si veda: O. Gabrovec Mei, *Bilancio sociale e valore aggiunto*, p. 374, in: L. Hinna, *Il bilancio sociale*, 2002, Il sole 24 Ore, p. 374.

<sup>57</sup> Per una impresa aumentare le vendite significa migliorare il riconoscimento che l'ambiente ha dei suoi prodotti. Per un approfondimento su questo concetto si veda: a cura di G. Catturi, *La determinazione e la rilevazione del valore creato*, volume II, CEDAM, 2004 p. 202. Inoltre, A. Del Pozzo, *Gli indicatori del processo del valore e le relazioni con gli stakeholder*, Giappichelli, 1996, p.40. L'autore riporta testuali parole " (...) la vera forza di un'impresa è costituita dalla capacità di vendere i prodotti, e che, se venisse a mancare questa attitudine, non potrebbe svolgere il suo tipico ruolo di strumento volto alla soddisfazione dei bisogni umani".

<sup>58</sup> P. Onida, *L'Economia d' Azienda*, UTET, 1971, p. 70. P. Onida individua l'adeguata scelta dei prezzi, quando non imposta dal mercato o dai poteri politici, come uno degli elementi dell'efficienza economica finalizzati al raggiungimento dell'obiettivo dell'economicità. Le politiche di prezzo vengono tradizionalmente inserite tra le componenti del marketing-mix che un'impresa può utilizzare per avere successo con i propri clienti. In merito a questo G. Cozzi e G. Ferrero evidenziano la necessità di utilizzare un prezzo di vendita sempre in grado di remunerare tutti i costi sostenuti per la produzione del bene eventualmente aumentati di un ricarico o mark-up che consenta di realizzare livelli di profitto ritenuti soddisfacenti in: G. Cozzi, G. Ferrero, *principi ed aspetti evolutivi del marketing aziendale*, Giappichelli, 2004, pp. 332-335. L'elasticità di un'impresa nel fissare i prezzi di vendita è spesso determinata dalle condizioni nella quale essa si trova. Come evidenziato da R.S. Kaplan e A.A. Atkinson in, *Advanced Management Accounting, gli strumenti del controllo di gestione*, edizione italiana a cura di Bianchi e Bubbio, ISEDI, 2002, pp. 196-197, ci sono delle imprese che non hanno la possibilità di fissare i propri prezzi di vendita con discrezionalità, in quanto per i propri prodotti è presente sul mercato una forte competitività. Secondo gli autori le imprese in queste circostanze dovrebbero orientarsi sulla riprogettazione del prodotto, la sostituzione o l'eliminazione di alcuni prodotti o il miglioramento dei processi produttivi, in quanto, il prodotto risulta facilmente sostituibile agli occhi del cliente il quale è disposto a cambiare fornitore se lo trova ad un prezzo più basso. Mentre, esistono altre imprese che posseggono ampi margini di manovra in tema di definizione dei prezzi di vendita, in modo particolare su prodotti costruiti su specifica del cliente o comunque altamente personalizzati. Il prezzo fissato da

- c) cercare di ridurre i costi per le materie prime, materie di consumo, semilavorati, merci e servizi;
- d) distribuire la ricchezza in modo da soddisfare i diversi portatori di interesse (economicità)<sup>59</sup>;
- e) incoraggiare continuamente la collaborazione degli stakeholder<sup>60</sup>.

Non tutti gli obiettivi sopra individuati potranno essere studiati con l'esclusivo utilizzo della riclassificazione per valore aggiunto. L'individuazione del miglior prezzo possibile può essere realizzato solo se all'interno di ciascuna azienda sono presenti le opportune competenze, se si dispone di un buon sistema di controllo dei costi e se si conoscono le aziende concorrenti e il mercato in cui si opera. La soddisfazione degli apportionatori di interesse può essere indagata attraverso opportuni contatti con i propri stakeholder. Il coinvolgimento degli altri stakeholder si può ottenere attraverso l'applicazione di giuste politiche, ad es.: la collaborazione del personale può essere incrementata attraverso l'utilizzo di determinati stili direzionali<sup>61</sup>; il coinvolgimento dei fornitori attraverso dei contratti non esclusivamente di fornitura ma anche di collaborazione nella produzione<sup>62</sup>.

---

un'azienda per il proprio prodotto deve, inoltre, essere in linea con le caratteristiche della strategia competitiva che si decide di perseguire. In tema di strategie competitive e legami con i prezzi di vendita da attuare si veda: M.E. Porter, *La strategia competitiva, analisi per le decisioni*, Editrice Compositori, 1997, pp. 41-51; inoltre: A. Rappaport, *La strategia del valore, le nuove regole della performance aziendale*, FrancoAngeli, 1997 pp. 103-116. Si può, quindi, concludere dicendo che non esiste una regola generale per la determinazione del miglior prezzo possibile, infatti la sua fissazione dipende molto dal tipo di settore in cui si compete e dal prodotto che si vuole vendere, dal tipo di strategia perseguita e dalla tipologia di cliente da attrarre. Un buon prezzo di vendita deve essere comunque in grado di remunerare quelli che sono gli investimenti effettuati dalla realtà imprenditoriale al fine di produrre il bene oggetto di vendita.

<sup>59</sup> G. Melis, *Elementi di Economia Aziendale*, Giuffrè, 2005, p. 110. G. Melis individua l'autosufficienza economica di una impresa come la sua propensione a generare un volume di ricavi adeguato a fronteggiare i costi per i fattori produttivi utilizzati e per consentire di assegnare agli stessi fattori una remunerazione congrua in relazione agli andamenti ed alle situazioni similari di mercato, nonché alle attese dei soggetti aziendali.

<sup>60</sup> J. Schuitema, *The value added statement: the case for its wider use and a sensible standard*, Accountancy SA; Oct 2001 p. 8. L'autore riporta. "The Value-added statement itself reflects wealth creation and wealth distribution. This translates into two very powerful and mutually supporting strategic "legs": maximum wealth creation and sensible distribution. In turn five strategic principles are involved here. Three of them relate to wealth creation and two to distribution. Optimum wealth creation is the result of (1) selling the most you can (2) getting the best price (3) Keeping your outside cost as low as possible. Sensible distribution is based on (4) meeting the legitimate expectation of each stakeholder and (5) encouraging continued contribution".

<sup>61</sup> Si veda: G. Usai, *Le organizzazioni nella complessità, lineamenti di teoria dell'organizzazione*, CEDAM, 2002, p. 255 e ss.

<sup>62</sup> Si veda: L. Guatri, *La teoria di creazione del valore, una via europea*, EGEA, p. 11. Il Guatri afferma: "Anche il fornitore è visto come importante risorsa al fine di ottenere sicurezza e progresso continuo nella qualità del prodotto; ed al fine della realizzazione di nuovi e sempre più sofisticati prodotti. La strategia della parterniship coi fornitori (in luogo della tradizionale contrapposizione) è, a ben vedere, un altro rilevante fattore di stabilizzazione dei redditi e di contenimento dei rischi". Si può, inoltre aggiungere che un buon rapporto con i propri fornitori oltre a offrire un probabile miglioramento dell'utile d'esercizio, può garantire un miglioramento anche del valore aggiunto conseguito.

L'esclusivo utilizzo della riclassificazione per valore aggiunto non può garantire la conoscenza di tutte le cause che hanno portato ad un aumento o ad una diminuzione della grandezza oggetto di indagine (aumento delle vendite, utilizzo del miglior prezzo possibile, riduzione dei costi per le materie prime, distribuzione della ricchezza in modo da soddisfare i diversi portatori di interesse, incoraggiamento continuo della collaborazione degli stakeholder) ma può rappresentare una buona base di partenza per quelle aziende che vogliono migliorare la propria produzione di valore aggiunto accompagnandola da un'opportuna redistribuzione di ricchezze. Per ottimizzare la sua funzionalità, la riclassificazione per valore aggiunto dovrebbe essere sostenuta da opportuni sistemi di controllo dei costi e da interazioni continue con i propri stakeholder.

### *Sulla dinamica della creazione di valore aggiunto*

Nelle pagine seguenti è riportata una tabella la cui finalità è quella di evidenziare come la formazione del valore aggiunto si atteggi nelle società capitalistiche. I dati riportati nelle tabelle presentano delle semplificazioni e le voci di bilancio utilizzate sono in numero limitato. Gli effetti sul valore aggiunto prodotti da variazioni sui componenti interni ed esterni di bilancio possono essere sintetizzati nel seguente esempio.

### *Esemplificazione*

Preso come punto di partenza la colonna "Caso di partenza" si osservino le variazioni intervenute nelle diverse ipotesi analizzate:

Caso 1) Ci sia un aumento dell' 80% nella distribuzione di ricchezza per il fattore lavoro; l'aumento riconosciuto per salari e stipendi non è accompagnato da una crescita della produzione;

Caso 2) Ci sia una riduzione nel costo di vendita del 25% rispetto agli stessi costi nel caso precedente.

Caso 3) Si presenta un aumento nel volume delle vendite pari al 50% mentre il costo nelle spese di vendita incide in percentuale uguale rispetto ai costi sostenuti nei casi precedenti<sup>63</sup>.

## **Tabella 2: Società capitalistica**

---

<sup>63</sup> Cfr: W. Steyn; W. Hamman, *A conceptual model for the interpretation and evaluation of VAS*, Accountancy SA; Jul 2002, p. 16. Gli autori ribadiscono: "It is clear that the VA of a company cannot be increased by merely increasing one of the composite elements of the VAS. If the actions of a company do not increase sales or decrease bought-in materials and services, the VA of the company will not be increased".

	Caso di partenza	Caso 1	Caso 2	Caso 3
Valore creato dalla gestione caratteristica	800,00	800,00	800,00	1200,00
- Vendite	800,00	800,00	800,00	1200,00
Valore creato dalla gestione extra-caratteristica	100,00	100,00	100,00	100,00
Valore creato dalla gestione straordinaria	100,00	100,00	100,00	100,00
<b>TOT valore creato</b>	<b>1000,00</b>	<b>1000,00</b>	<b>1000,00</b>	<b>1400,00</b>
Valore distribuito a soggetti esterni	450,00	450,00	412,50	525,00
- costi di vendita	150,00	150,00	112,50	225,00
-costi per servizi	100,00	100,00	100,00	100,00
-costi materie prime, consumo, merci.	200,00	200,00	200,00	200,00
<b>Valore creato - costi esterni = VA</b>	<b>550,00</b>	<b>550,00</b>	<b>587,50</b>	<b>875,00</b>
Remunerazione ai lavoratori (salari e stip, accant tfr)	160,00	288,00	160,00	160,00
Remunerazione a Pubb amministrazione (oneri sociali)	60,00	108,00	60,00	60,00
Remunerazione ai finanziatori	60,00	60,00	60,00	60,00
Remunerazione al sistema azienda (ammortamenti)	60,00	60,00	60,00	60,00
<i>Utile ante imposte</i>	210,00	34,00	247,50	535,00
Remunerazione alla PA (30% utile ante-imposte)	63,00	10,20	74,25	160,50
<i>Utile d'esercizio</i>	147,00	23,80	173,25	374,50
Remunerazione al capitale proprio (40% utile d'esercizio)	58,80	9,52	69,30	149,80
Remunerazione al sistema azienda (ritenzione di utili)	88,20	14,28	103,95	224,70
<b>VA = L+F+P+C+A</b>	<b>550,00</b>	<b>550,00</b>	<b>587,50</b>	<b>875,00</b>

Gli oneri sociali sono considerati pari al 40% dei salari e stipendi i quali sono rispettivamente pari a 150 (la remunerazione totale ai dipendenti è pari a 160, costituita da 150 per salari e stipendi e da 10 in qualità di tfr) nel primo, nel terzo e nel quarto caso e pari a 270 (la remunerazione totale ai dipendenti è pari a 288, costituita da 270 per salari e stipendi e da 18 in qualità di tfr) nel secondo caso. La remunerazione al capitale proprio è fissata con un ammontare del 40% degli utili e la remunerazione al sistema azienda e la parte dell'utile che residua dopo la ripartizione dei dividendi.

Dalla tabella si può notare come, a parità di valore creato, ad un aumento nella remunerazione di un soggetto interno (dipendenti) non corrisponda un accrescimento del valore aggiunto (vedi caso 1 dove è presente un valore aggiunto pari a 550 esattamente uguale al caso di partenza), bensì il valore aggiunto tende a ridistribuirsi fra i diversi soggetti. Nel caso 1 si può notare come una maggiore retribuzione nei confronti del fattore lavoro abbia ridotto la remunerazione spettante agli apportatori di capitali di rischio e al sistema azienda per l'ammontare relativo alla ritenzione degli utili. La remunerazione alla pubblica amministrazione ha subito una riduzione nell'ammontare delle imposte dirette; tuttavia, questa variazione negativa è stata compensata da un aumento del totale degli oneri sociali che sono cresciuti proporzionalmente all'aumentare dei salari e stipendi. In altre parole, un aumento

della remunerazione a un solo soggetto interno ha compromesso la remunerazione al capitale proprio e al sistema azienda senza modificare l'ammontare reale di valore aggiunto.

L'effettivo aumento di valore aggiunto si è, invece, ottenuto: nel caso 2, dove si sono ridotti i costi esterni; nel caso 3, dove è aumentato il volume delle vendite. Il caso due e il caso tre rappresentano gli effetti che una maggiore efficienza apporta sui bilanci delle aziende. Infatti, la riduzione di costi esterni o il maggior riconoscimento del prodotto da parte del mercato garantisce un aumento del valore aggiunto. Ad avvantaggiarsi di questi miglioramenti del VA sono la pubblica amministrazione per la remunerazione collegata al pagamento delle imposte dirette, e le remunerazioni residuali quali il sistema azienda e il capitale proprio.

In sintesi, all'aumentare dell'efficienza aumenta la creazione di valore aggiunto e la remunerazione dei soggetti interni; viceversa, al peggioramento nella gestione delle risorse o alla minore capacità dell'azienda di vendere i propri beni sul mercato corrisponde una minore produzione di valore aggiunto.

Ai finanziatori di capitale di credito è attribuita una remunerazione costante in quanto viene ipotizzato un indebitamento e un tasso di interesse invariato in tutti e tre i casi. In altre parole, l'aumento della remunerazione ai finanziatori non è direttamente legato all'aumento o diminuzione del valore aggiunto creato, bensì è influenzato dal grado di indebitamento di un'azienda e dal tasso di interesse applicato. Anche l'ammontare della remunerazione ai dipendenti è vincolata dalle leggi che la disciplinano. Tuttavia si può rilevare un aumento nelle remunerazioni ai dipendenti quando l'azienda cresce di dimensione e ha necessità di assumere nuova forza lavoro per soddisfare le sue esigenze produttive<sup>64</sup>.

### *Struttura dell'analisi*

---

<sup>64</sup> Occorre puntualizzare quindi l'esistenza di fattori produttivi (o soggetti) a cui viene attribuita una remunerazione su base contrattuale e fattori produttivi (o soggetti) che hanno una remunerazione su base residuale. Sono questi ultimi ad essere beneficiari o penalizzati da un aumento di VA. P. Capaldo afferma che i fattori della produzione possono essere retribuiti secondo: remunerazione contrattualmente stabilita; remunerazione residuale; combinazione tra remunerazione contrattuale e residuale. Nel caso di una remunerazione residuale l'impresa non assume alcun impegno alla remunerazione; in quanto essa dipenderà dai risultati economici di gestione e ne seguirà le alterne vicende. Capaldo ribadisce, inoltre, che i soggetti che si pongono in tale posizione lo fanno perché si aspettano – attraverso il surplus- di ottenere una remunerazione adeguata, ossia maggiore della corrispondente remunerazione contrattuale. La possibile maggiorazione riconosciuta dovrebbe essere collegata al rischio che un soggetto corre nell'accettare questo tipo di remunerazione. Per maggiori approfondimenti si veda: Si veda P. Capaldo, *Reddito, capitale e bilancio di esercizio*, Giuffrè, 1998, pp. 7-8.



L'analisi per la creazione di valore può essere condotta in fasi:

- 1) analisi sulla dinamica della creazione del valore;
- 2) analisi sulla ripartizione del valore aggiunto ai vari stakeholder;
- 3) indicatori di sviluppo e di struttura dell'impresa capitalistica.

### **2.2.3. Analisi sulla dinamica della creazione del valore**

L'analisi sulla dinamica della creazione del valore si sofferma sull'origine del valore aggiunto (quanta remunerazione viene riconosciuta ai soggetti interni rispetto al totale valore creato) e sulla natura dello stesso (metodologia della sua formazione). Per lo studio del valore aggiunto è indispensabile l'analisi dell'evoluzione del valore creato (VC) e la sua distribuzione tra i soggetti esterni e i soggetti interni (valore aggiunto). L'analisi sulla suddivisione della ricchezza tra i soggetti interni e i soggetti esterni è fondamentale per determinare il grado di integrazione e esternalizzazione della produzione nelle entità analizzate.

Per studiare l'andamento del valore creato si può rapportare il VC ottenuto nell'esercizio con il VC ottenuto nell'esercizio precedente o con il VC ottenuto nel primo anno di riferimento. Nel caso in cui si presentino risultati maggiori di uno si è davanti ad un aumento di valore creato in rapporto all'anno di partenza; mentre un valore inferiore ad uno rappresenta una riduzione nella formazione del valore creato.

$$\text{Indice della variazione del valore creato} = Vc(n+1)/Vc(n)$$

Per studiare l'andamento del valore aggiunto si può rapportare il VA ottenuto nell'esercizio con il VA ottenuto nell'esercizio precedente o con il VA ottenuto nel primo anno di riferimento. Nel caso in cui si presentino risultati maggiori di uno si è davanti ad un aumento di valore aggiunto in rapporto all'anno di partenza; mentre un valore inferiore ad uno rappresenta una riduzione nella formazione del valore aggiunto.

$$\text{Indice della variazione del valore aggiunto} = Va(n+1)/Va(n)$$

Il confronto fra l'andamento del VC e quello del VA è propedeutico per verificare se a un determinato andamento crescente o decrescente del VC sia corrisposto uno stesso andamento del VA. Infatti, un aumento del VC non necessariamente potrebbe

avvantaggiare i soggetti interni ma potrebbe andare, invece, a beneficio dei soggetti esterni<sup>65</sup>.

Rapportando il VA al totale valore creato si ottiene l'ammontare percentuale di valore creato spettante ai soggetti interni.

$$\text{Indice di integrazione verticale} = (VA/VC)*100$$

Inoltre, rapportando il totale delle remunerazioni ai soggetti esterni (VE) al totale valore creato si può determinare il valore creato percentuale spettante ai soggetti esterni.

$$\text{Indice di esternalizzazione} = (VE/VC)*100$$

Questo indicatore assume rilevanza soprattutto se usato per confrontare aziende appartenenti allo stesso settore produttivo.

Se fra le distribuzioni di ricchezza ai soggetti esterni sono state inserite anche le remunerazioni agli amministratori potrebbe essere opportuno capire quanta quota parte dei costi esterni è composta da remunerazioni agli amministratori.

#### **Remunerazione amministratori/Costi esterni**

La creazione di valore deve essere costante nel tempo ed è, quindi, importante che la maggiore fonte di ricchezza sia la gestione caratteristica. Per verificare quanta parte della ricchezza creata da un'azienda deriva dalla gestione caratteristica si può rapportare il valore creato dalla gestione caratteristica al totale valore creato.

$$\text{Incidenza della gestione caratteristica} = (V_{cc}/V_c)*100$$

Il risultato del suddetto indicatore riporterà in termini percentuali l'incidenza delle risorse generate dall'area caratteristica. Più nel dettaglio: tutte le volte che il valore creato dalla gestione caratteristica assume un valore minore di 100 significa che l'area extracaratteristica e straordinaria hanno contribuito positivamente alla formazione della creazione di valore per l'ammontare residuale che serve per arrivare al valore di 100. Quando, invece, il valore riconosciuto alla gestione caratteristica assume un valore superiore a 100 significa che l'area extracaratteristica e straordinaria hanno contribuito a consumare ricchezza per l'ammontare residuale che eccede il valore di 100. In sintesi, più il valore percentuale riconosciuto alla ricchezza prodotta dall'area

---

<sup>65</sup> Se i costi esterni sono tutti costi variabili probabilmente aumenteranno in maniera diretta con il crescere del valore creato.

caratteristica si avvicina a 100 più alta è la possibilità di una continuità nella produzione di ricchezza.

Una volta determinato l'andamento e la composizione del VA si può iniziare lo studio della sua ripartizione tra i diversi soggetti interni.

#### **2.2.4. Analisi sulla ripartizione del Valore Aggiunto ai soggetti interni**

Verificata l'evoluzione della creazione del valore, si passa all'analisi di come il valore aggiunto è andato a distribuirsi tra i diversi soggetti nell'arco di tempo considerato. Un aumento nelle percentuali di remunerazione ad un determinato soggetto interno non sempre rappresenta un accrescimento in valore assoluto delle sue retribuzioni, bensì evidenzia che è mutato il peso della sua remunerazione rispetto a quella degli altri soggetti considerati. Infatti, gli indicatori di composizione analizzano la struttura di ripartizione della ricchezza ai vari stakeholder interni, piuttosto che i miglioramenti o i peggioramenti in valore assoluto delle remunerazioni ai vari soggetti interni.

##### ***Indicatori di composizione***

Gli indicatori di composizione possono essere calcolati al momento della riclassificazione dei bilanci per valore aggiunto<sup>66</sup>. I suddetti indicatori rappresentano in valori percentuali il peso che la remunerazione attribuita a ciascun soggetto interno ha sul totale del valore aggiunto<sup>67</sup>. Il valore esplicativo di tali indici assume la sua massima importanza qualora si osservi l'andamento di ciascun rapporto in un determinato arco di tempo, oppure si voglia mettere a confronto l'andamento dei differenti indicatori considerando diversi settori produttivi o diverse realtà economiche.

Gli indicatori di composizione possono essere rappresentati, come:

$$L^* = (L/Va) * 100$$

$$F^* = (F/Va) * 100$$

$$P^* = (P/Va) * 100$$

$$C^* = (C/Va) * 100$$

---

<sup>66</sup> Per ciascuna azienda gli indicatori di composizione possono essere evidenziati già dal prospetto di riclassificazione, in quanto la distribuzione di ricchezza ai diversi soggetti viene espressa anche in valore percentuale rispetto al valore aggiunto.

<sup>67</sup> Cfr: A. Montrone, *Il valore aggiunto nella misurazione della performance economica e sociale dell'impresa*, op.cit., p. 146.

$$A^* = (A/Va) * 100$$

Dove:

- Va = indica l'ammontare di valore aggiunto.
- L = quota di valore aggiunto destinata alla remunerazione del personale dipendente.
- F = quota di valore aggiunto destinata alla remunerazione dei finanziatori.
- P = quota di valore aggiunto destinata alla remunerazione della pubblica amministrazione.
- C = quota di valore aggiunto destinata alla remunerare del capitale proprio.
- A = quota di valore aggiunto destinata alla remunerazione del sistema azienda.

L' esito degli indicatori di composizione può variare da un risultato pari allo 0%, nel caso in cui allo stakeholder analizzato non venga riconosciuta nessuna remunerazione, ad un valore pari al 100%, nel caso in cui ad un determinato soggetto interno venga attribuita l'intera ricchezza creata nell'anno. Nel caso della pubblica amministrazione, del sistema azienda, il rapporto percentuale può assumere un valore negativo nei casi in cui l'attività economica consumi ricchezza anziché produrla. Il significato di una remunerazione negativa per la P.A. è legato alla presenza di contributi ricevuti dalla pubblica amministrazione in quantità superiore alle imposte pagate e, quindi, a un "finanziamento" pubblico nei confronti dell'azienda. Il segno negativo della remunerazione al sistema impresa rappresenta il depauperamento del patrimonio netto utilizzato per far fronte alle esigenze della gestione (nel caso si verifichi una perdita d'esercizio superiore agli ammortamenti imputati a CE). L'andamento nel tempo delle remunerazioni ai soggetti interni, sia in valore assoluto sia percentuale, è di notevole importanza per lo studio della ripartizione della ricchezza creata da ogni azienda. In particolare, l'analisi in valore assoluto delle remunerazioni ai diversi stakeholder può essere condotta tutte le volte in cui l'analisi è incentrata su una singola impresa che utilizza la riclassificazione per valore aggiunto per uso interno. Nel caso in cui si voglia studiare un numero elevato di aziende risulta, invece, più significativo considerare i valori percentuali che forniscono dati più sintetici e confrontabili. Inoltre, i dati sintetici mostrano con maggiore chiarezza la struttura della distribuzione di ricchezza ai vari stakeholder; mentre, i valori assoluti analizzano più approfonditamente l'andamento delle remunerazioni nei diversi periodi indagati

Il risultato di ciascun indicatore di composizione può rappresentare la base di partenza per ulteriori approfondimenti, attraverso l'utilizzo dei valori assoluti nello studio del rapporto fra ciascun stakeholder e l'azienda (ad esempio lo studio dei rapporti con la pubblica amministrazione e i benefici che da essa vengono ottenuti).

### *Remunerazione ai lavoratori*

L'incidenza della remunerazione alla forza lavoro non dovrebbe variare in misura proporzionale al variare del valore creato ma dovrebbe avere un andamento a gradoni qualora l'azienda si trovi in uno stadio di crescita o di crisi che renda necessaria la ristrutturazione dell'organico. Inoltre, la remunerazione al fattore lavoro è legata alle leggi che la disciplinano, di conseguenza non si può ipotizzare un aumento o una diminuzione significativa nella remunerazione del fattore lavoro slegata dalle volontà legislative. In altre parole, la remunerazione al fattore lavoro è una remunerazione di tipo "fisso" che non dovrebbe variare in maniera diretta con la variazione del valore creato, quindi, in tutti i casi in cui si verificano degli incrementi o decrementi in questa grandezza saranno probabilmente legati a nuove assunzioni o licenziamenti di dipendenti.

### *Remunerazione agli apportatori di capitale di credito*

Anche le remunerazioni ai terzi finanziatori non sono strettamente legate all'andamento del valore creato e del valore aggiunto. Infatti, l'aumento delle remunerazioni ai terzi finanziatori discende dall'indebitamento che caratterizza ciascuna azienda e dal tasso di interesse ad esso applicato. Un'azienda può ricorrere all'indebitamento qualora abbia necessità di nuovi capitali, per operare nel mercato o per iniziare una fase di sviluppo, oppure consideri vantaggioso (sfruttando le logiche della leva finanziaria) fare ricorso al capitale di terzi; mentre il tasso di interesse applicato all'indebitamento non può superare i limiti previsti dalla legge.

### *Remunerazione alla pubblica amministrazione*

La remunerazione alla pubblica amministrazione è composta da due parti: il riconoscimento degli oneri sociali; il riconoscimento delle imposte di competenza che le aziende devono pagare allo Stato. La remunerazione per oneri sociali non varia in maniera proporzionale con l'aumentare del valore creato, bensì ha un andamento a gradoni che segue l'andamento delle remunerazioni al personale dipendente. La remunerazione per le imposte di competenza dovrebbe variare proporzionalmente alla creazione di valore da parte dell'azienda; infatti, considerati costanti i costi deducibili, alla determinazione di un maggiore valore creato dovrebbe corrispondere un maggior utile ante-imposte e di conseguenza un più rilevante quantitativo di imposte. Anche in questo caso, quindi, la remunerazione al soggetto in analisi non dipende completamente dall'andamento del valore creato, anzi la parte che ne subisce gli effetti è piuttosto limitata. Inoltre, l'ammontare di remunerazione alla pubblica amministrazione deve essere considerato al netto dei contributi riconosciuti dagli enti pubblici all'azienda. In altre parole, l'ammontare di remunerazione alla pubblica amministrazione che varia in proporzione all'andamento della creazione di valore può essere ridotto o annullato nel caso in cui vengano corrisposti dei contributi.

### *Remunerazione agli apportatori di capitale proprio*

La remunerazione agli apportatori di capitale proprio è per sua natura residuale e quindi fortemente legata all'andamento del valore creato prima e del valore aggiunto poi. Inoltre tale remunerazione è fortemente legata alla politica di distribuzione degli utili praticata nell'azienda.

### *Remunerazione al sistema impresa*

La remunerazione al sistema azienda può essere suddivisa in due tipologie.

La prima tipologia fa riferimento alla remunerazione degli elementi strutturali dell'azienda (comprendendo sia i beni in proprietà sia quelli acquisiti tramite locazione finanziaria) al fine di mantenere la loro capacità produttiva inalterata. Fra essi rientrano: la quota dei costi per godimento beni di terzi imputabile come ammortamento dei beni acquisiti in leasing; ammortamenti e svalutazioni. La remunerazione degli elementi strutturali presenta la natura di costo fisso in quanto legata alle decisioni di acquisto e utilizzo delle immobilizzazioni effettuate in periodi precedenti.

Il secondo tipo evidenzia, invece, l'incremento del valore del patrimonio netto per via della quota di utile di esercizio non distribuita ai soci e quindi accantonata a riserva. Tale indicatore mostra l'impegno che ciascuna azienda riserva all'autofinanziamento al fine di rafforzare la propria struttura produttiva e garantirsi una futura sopravvivenza. Questa parte di remunerazione è quella che dipende in maniera proporzionale dalla creazione di valore dell'azienda e di quanto di essa è rimasto dopo la copertura delle remunerazioni agli altri soggetti esterni e interni.

In sintesi anche la remunerazione al sistema impresa non varia completamente e in maniera proporzionale all'aumentare del valore creato, bensì solo la parte relativa all'autofinanziamento delle imprese è influenzata dall'andamento del VC.

Definito l'andamento della creazione di valore e la sua distribuzione ai soggetti interni ed esterni, lo studio degli indicatori di composizione ci aiuta a capire la struttura di ripartizione di ricchezza assunta nei diversi settori produttivi o nelle diverse tipologie di impresa a favore dei soggetti interni d'azienda. Gli indicatori di composizione non ci possono mostrare l'effettivo andamento delle remunerazioni a ciascun soggetto considerato<sup>68</sup> ma possono farci capire, indicativamente, chi fra i soggetti individuati ottiene i maggiori riconoscimenti in termini percentuali

---

<sup>68</sup> Per fare questo sarebbe necessario presentare uno studio più accurato sulle remunerazioni in valore assoluto di ciascun soggetto interno.

## 2.2.5. Indicatori di sviluppo e produttività

### *Indicatori di sviluppo*

L'andamento delle remunerazioni ai diversi soggetti interni è sicuramente importante, ma ciò che si deve sempre verificare è che l'azienda non stia incoscientemente ripartendo ricchezza non prodotta durante l'esercizio e soprattutto che questo non si verifichi in più esercizi consecutivi. Ripartire ricchezza non prodotta nell'esercizio equivale a depauperare il proprio patrimonio netto e quindi a compromettere in maniera preoccupante la vita della stessa azienda; in maniera antitetica effettuare una costante ritenzioni di utili è un importante segno di sviluppo e di opportunità per l'azienda che può effettuare ulteriori investimenti grazie all'autofinanziamento.

Lo sviluppo di ciascuna azienda è di interesse per tutti gli stakeholder, infatti una continuità nella corresponsione di ricchezza può essere garantita solo se l'azienda continua a vivere e a produrre ricchezza. Inoltre, lo sviluppo di ciascuna impresa è di buon auspicio anche per i soggetti esterni, quali, ad esempio, la forza lavoro in attesa di occupazione<sup>69</sup>.

Una grandezza che presenta un'importanza notevole è il livello di ritenzione degli utili da parte dell'azienda. Si può, attraverso essa, approfondire lo studio della remunerazione a ciascun stakeholder controllando sempre che ad un aumento di distribuzione di ricchezza coincida una reale creazione di valore da parte dell'azienda. Risulta, infatti, preoccupante il ripetuto prelievo di ricchezza dal patrimonio netto delle aziende (situazioni in cui si presenta una perdita d'esercizio) e il sopravvenire di un valore aggiunto negativo (situazione per cui l'insieme della ricchezza prodotta non è in grado di coprire neanche i costi esterni di gestione).

In altre parole, è importante verificare se le aziende sotto analisi migliorino il loro grado di distribuzione di ricchezza verso gli stakeholder, ma è altrettanto indispensabile che non venga compromessa la sopravvivenza del settore produttivo attraverso politiche di distribuzione di ricchezza superiore a quella effettivamente creata.

La sopravvivenza economica può essere intesa come il riallineamento del capitale finale al valore del capitale iniziale d'impresa. Questo potrebbe farci pensare che il rispetto del requisito  $\text{Reddito} = 0$  possa garantire un livello di sopravvivenza, mentre il riscontrare un  $\text{Reddito} > 0$  possa garantire un livello di sviluppo dell'azienda. In realtà questo non è sempre vero, infatti il reddito conseguito nell'esercizio potrebbe

---

<sup>69</sup> Cfr: O.Gabrovec Mei, *Misurazione delle performance e modelli solidali d'impresa*, in a cura di Francesco Vermiglio, *Nuovi strumenti di comunicazione aziendale: confronto di esperienze in tema di bilancio sociale*, Giappichelli, 2000, p. 265.

essere per la sua maggior parte erogato come remunerazione del capitale di rischio<sup>70</sup>. Questo non è sicuramente il caso delle aziende sarde, dove la remunerazione al capitale di rischio è esigua, ma è comunque un elemento da considerare a livello di trattazione generale.

La misura per monitorare la sopravvivenza di un'azienda può essere ricondotta al grado di ritenzione di utili effettuata dalla stessa (ACCUM):

ACCUM = 0 identifica la sopravvivenza in assenza di sviluppo di un'azienda;

ACCUM < 0 identifica il probabile declino di un'azienda;

ACCUM > 0 identifica il probabile sviluppo di un'azienda.

Il tasso di sviluppo di un'azienda può essere calcolato come il rapporto tra l'ammontare di utile che è destinato a rimanere in azienda e il totale del capitale investito.

$$\text{Tasso di sviluppo} = \text{ACCUM}/K$$

Riepilogando, una crescita delle remunerazioni ai diversi soggetti interni non deve penalizzare l'azienda attraverso il deperimento della sua ricchezza corrente.

Come fatto notare precedentemente anche il rapporto con la P.A. può assumere un segno negativo (nel caso in cui i contributi elargiti dall'ente pubblico risultino superiori all'ammontare di imposte pagate dalla stessa azienda). La P.A. può quindi contribuire, attraverso degli aiuti pubblici, al processo produttivo d'impresa e talvolta la ricchezza distribuita ai diversi soggetti interni può derivare non solo dalla ricchezza prodotta dalla stessa azienda ma anche da contributi di natura pubblica.

La verifica sulla relazione tra grado di sviluppo e rapporto con la pubblica amministrazione potrà quindi esprimere sei fondamentali ipotesi operative:

- crescita non sostenuta dalla P.A.;
- crescita sostenuta dalla P.A.;
- sopravvivenza non sostenuta dalla P.A.;
- sopravvivenza sostenuta dalla P.A.;
- declino non sostenuto dalla P.A.;

---

<sup>70</sup> Cfr: Gabrovec Mei, *Misurazione delle performance e modelli solidali d'impresa*, in a cura di F. Vermiglio, *Nuovi strumenti di comunicazione aziendale: confronto di esperienze in tema di bilancio sociale*, Giappichelli, 2000, p. 266.



- declino nonostante i contributi dalla P.A.<sup>71</sup>

Occorre peraltro ricordare che gli aiuti da enti pubblici possono essere presenti anche le volte in cui il segno della distribuzione a P.A. non sia negativo.

Gli indicatori che si occupano di analizzare i rapporti con la pubblica amministrazione verificano come, nell'arco di tempo considerato, il saldo nei confronti della pubblica amministrazione è favorito da agevolazioni da essa stessa garantite.

L'indicatore che consente di analizzare questo rapporto è dato da:

### **Benefici da P.A. / Remunerazione a P.A.**

$>1$  = I benefici ricevuti dalla pubblica amministrazione risultano superiori alle remunerazioni effettuate e quindi il saldo nei confronti della pubblica amministrazione risulterà negativo.

$<1$  = Le remunerazioni erogate alla pubblica amministrazione risultano superiori ai benefici ricevuti. Risulta comunque importante verificare quanto il risultato di questo rapporto si avvicini all'unità.

Dopo che si è studiata la distribuzione di valore aggiunto ai diversi soggetti interni, si può analizzare quella che è la produttività delle diverse entità indagate.

### ***Indici sintetici di produttività***

L'analisi per indici su cui si basa questo studio vede il confronto fra l'indicatore di redditività del capitale proprio ROE e l'indicatore di creazione di valore VA/K. Il confronto fra questi due indicatori serve per verificare come l'utilizzo di diverse logiche di riclassificazione permetta di derivare degli indicatori che mostrino diversi livelli di produttività, pur considerando lo stesso campione di aziende per gli stessi esercizi considerati<sup>72</sup>.

---

<sup>71</sup> Vedi: O. Gabrovec Mei, *Misurazione delle performance e modelli solidali d'impresa*, in a cura di F. Vermiglio, *Nuovi strumenti di comunicazione aziendale: confronto di esperienze in tema di bilancio sociale*, Giappichelli, 2000, p. 270.

<sup>72</sup> Infatti gli andamenti del reddito d'esercizio e del valore aggiunto possono talvolta assumere tendenze contrastanti. Si veda: Chris Pong, Falconer Mitchell, *Accounting for a disappearance: a contribution to the history of the value added statement in the UK*, *The Accounting Historians Journal*; Dec 2005; 32,2 p. 176. Gli autori affermano: "It was recognized that VA and profit could result in contrasting indications of performance. For example, the former could have a positive value while the corresponding profit was negative due to a distribution of more than the total VA generated to employees in remuneration".

Il ROE è tipico di un'analisi focalizzata sul rispetto e la tutela degli interessi degli azionisti o apportatori di capitale proprio<sup>73</sup>. Il ROE delle aziende sarde risulta generalmente sottostimato, in quanto i proprietari delle aziende (soci di maggioranza) sono anche amministratori delle stesse e ad essi spesso viene riconosciuto un compenso cumulativo sia del capitale investito sia del servizio reso all'interno dell'impresa. Tale compenso agli amministratori viene contabilizzato solitamente fra i costi per servizi o oneri diversi di gestione e rappresentante una sorta di prelevamento di utili almeno per la quota relativa alla remunerazione dell'apporto di capitale di rischio. L'ideale per una corretta valutazione dell'economicità dell'azienda sarebbe la determinazione dell'effettivo reddito prodotto dalla gestione, ottenuto sommando all'utile d'esercizio la remunerazione agli amministratori soci<sup>74</sup>.

Il totale valore aggiunto è costituito dalla somma delle remunerazioni riconosciute a tutti i soggetti interni; la remunerazione al capitale proprio ( $C/K$ ), componente di  $VA/K$ , subisce la stessa sottostima di cui si è accennato prima parlando del ROE. Quindi, il confronto fra i due indicatori può essere effettuato considerando che entrambi i rapporti sono influenzati dall'imputazione a conto economico, in qualità di costi esterni, dell'ammontare dei compensi agli amministratori.

Il numeratore dei due indicatori di sintesi rappresenta i due diversi concetti del valore creato, mentre al denominatore sono presenti due differenti tipologie di valore, ciascuna coerente alla tipologia di indagine effettuata. Nell'indicatore ROE il confronto viene effettuato tra il reddito d'esercizio e il valore del patrimonio netto (si ha un confronto fra il reddito generato e l'ammontare di capitale di rischio che con esso deve essere remunerato). Nell'indicatore di creazione di valore, invece, si ha un confronto tra il valore aggiunto, risultato individuante la ricchezza generata dall'azienda, e il totale capitale investito nella stessa azienda (si ha un confronto fra la ricchezza generata e l'ammontare di capitale investito nell'intrapresa).

Quindi:

---

<sup>73</sup> Il calcolo del ROE in un'azienda verifica il grado di soddisfacimento del capitale di rischio, cioè il potere di attrazione, da parte della gestione, nei riguardi di tale capitale. In merito si veda: C. Caramiello, *Indici di bilancio, strumenti per l'analisi della gestione aziendale*, Giuffrè, 1993, p. 167 e ss. Fra gli altri testi che si sono occupati di affondare il tema della redditività e degli indicatori funzionali alla sua analisi, troviamo: G. Melis, *Il bilancio d'esercizio come strumento di controllo della gestione*, Giuffrè, 2004, p. 100 e seguenti; G. Ferrero, F. Dezzani, P. Pisoni, L. Puddu, *Analisi di bilancio e rendiconti finanziari*, Giuffrè, 2006, p. 211 e ss.

<sup>74</sup> Cfr: F. Giunta, M. Pisani affermano: "Nelle piccole aziende, spesso l'amministratore è anche il proprietario (socio di maggioranza). In questo caso, il compenso all'amministratore contabilizzato in bilancio rappresenta di fatto una sorta di prelevamento di utili. Individuare tale compenso risulta allora essenziale per ricostruire l'ammontare di reddito effettivamente prodotto dall'impresa nell'esercizio e, quindi, valutare correttamente l'economicità della sua gestione" in, F. Giunta, M. Pisani; *Il bilancio*, APOGEO 2005, p. 326. La mancanza di remunerazioni per i soci nelle aziende sarde viene evidenziato anche in: Regione autonoma della Sardegna; *le imprese guida in Sardegna*, graduatoria delle imprese nel 2007, Osservatorio economico della Sardegna, p. 28.

mentre il **ROE** è dato da  $= Rn/N$

l'indicatore di valore aggiunto è  $= VA/K$  e può essere scomposto come:

$$Va/K = (L/K) + (F/K) + /-(P/K) + (C/K) + /-(A/K)$$

dove :

$$Rn/N = [(A- amm/K) + (C/K)] * K/N$$

Da questo ne deriva che l'andamento del ROE può essere influenzato dall'andamento del  $(A- amm/K)$ , cioè dal ritorno al sistema aziendale al netto degli ammortamenti sul capitale investito e dal ritorno della remunerazione al capitale proprio sul totale del capitale investito  $(C/K)$ . Inoltre, il rapporto di indebitamento funge da moltiplicatore tutte le volte in cui il suo risultato supera l'unità.

$N$  = patrimonio netto

Attenzione particolare deve essere riservata alla ricchezza distribuita al fattore lavoro, infatti è ad esso che abitualmente l'azienda garantisce il più alto tasso di distribuzione di valore aggiunto<sup>75</sup>. Un utile indicatore di efficienza può essere ottenuto dal rapporto tra il valore aggiunto e il numero medio di dipendenti.

$$\text{Indice di efficienza della forza lavoro} = Va/D$$

Dove:

$D$  = numero medio dipendenti

Questo indice assume maggiore importanza se viene utilizzato effettuando una comparazione temporale. Un aumento di tale indicatore, ipotizzando fisso il numero dei dipendenti, evidenzia un miglioramento della produttività dei dipendenti; mentre un suo decremento misura un peggioramento nell'efficienza della forza lavoro. In caso di elevata inflazione questo indicatore può subire degli aumenti nel suo valore. Infatti, la variazione dei prezzi incide solo sul numeratore e non invece sul denominatore che rappresenta il numero medio di dipendenti per azienda.

Il risultato ottenuto dal valore aggiunto pro-capite è estremamente indicativo, in quanto il VA ottenuto da ciascuna entità non è solo frutto del lavoro dei dipendenti (fisico e mentale) ma al suo conseguimento è spesso associato anche il livello tecnologico raggiunto dalle aziende.

---

<sup>75</sup> In merito a questo M. Rispoli, *Il valore aggiunto nel controllo della strategia aziendale*, op. cit. p. 86 dice "Nessuna impresa tuttavia, nel volgere degli anni, può rimanere in un settore ove il valore aggiunto è totalmente o quasi costituito dal costo del lavoro: fallito ogni tentativo, da un lato, di ridurre i costi di input e dall'altro, di aumentare i ricavi con un diverso marketing-mix (modifiche di prodotti, manovre di prezzo, azioni promozionali, uso diverso dei canali distributivi) non resta che avviare una strategia di disinvestimento in quel settore".

In sintesi, il VA pro-capite potrebbe ottenere risultati estremamente differenti in imprese che fanno un forte utilizzo di macchinari per la loro produzione rispetto a quelle entità dove invece si fa un forte utilizzo della forza lavoro<sup>76</sup>. Nell'analisi dei risultati ottenuti si dovrà sempre tenere in considerazione i limiti dell'indicatore indagato.

### **Indice di efficienza della forza lavoro in termini monetari = $Va/L$**

Questo indicatore mostra in termini monetari l'incidenza del fattore lavoro sull'economia dell'impresa. Maggiore è il valore raggiunto da questo rapporto, migliore è il rendimento del fattore lavoro<sup>77</sup>.

---

<sup>76</sup> Fra i soggetti che si sono occupati di studiare l'efficienza utilizzando il VA troviamo: A. Pulic, *Measuring the performance of intellectual potential in Knowledge economy*. Disponibile on-line: <http://www.measuring-ip.at/papers/Pulic/Vaictxt/vaictxt.html>. 1998. L'autore ha elaborato uno strumento chiamato VAIC avente l'obiettivo di analizzare l'efficienza del capitale fisico e di quello intellettuale partendo dal calcolo del valore aggiunto. Fra gli studi che si sono avvalsi di tale strumento troviamo: C.A. Ho, M. Williams, *International comparative analysis of the association between board structure and the efficiency of value added by a firm from its physical capital and intellectual capital resources*, The international Journal of Accounting, 2003, pp. 465-491. Gli autori presentano il VAIC come: "VAIC is an analytical procedure designed to enable management, shareholder and other relevant stakeholder to effectively monitor and evaluate the efficiency of VA by a firm's total resources as well as each major resources component". I. K. Khurana, *International comparative analysis of the association between board structure and the efficiency of value added by a firm from its physical capital and intellectual capital resources*, The international Journal of Accounting, 2003, pp. 493-497. L'autore di questo lavoro guarda con occhio critico l'utilizzo del metodo proposto da A. Pulic. Fra gli altri utilizzatori del modello: J. M. Diez, M.L. Ochoa, M.B. Prieto, A. Santidrian, *Intellectual capital and value creation in Spanish firms*, Journal of Intellectual Capital, Vol. 11. 3, 2010, pp. 348-367. G. Laing, J. Dunn, S. Huga-Lucas, *Applying the VAIC model to Australian hotels*, Journal of Intellectual Capital, Vol. 11 No.3, 2010, pp. 269-283.

<sup>76</sup> Cfr: Montrone A, *Il valore aggiunto nella misurazione della performance economica e sociale dell'impresa*, op. cit. p. 161

<sup>77</sup> Cfr: Montrone A, *Il valore aggiunto nella misurazione della performance economica e sociale dell'impresa*, op. cit. p. 161.

## Capitolo 3

### Presentazione del modello di riferimento applicato alle società cooperative

#### 3.1. Elementi caratterizzanti le società cooperative

##### 3.1.1. Elementi caratterizzanti le società cooperative in confronto alle imprese capitalistiche

La differenza fondamentale tra le imprese operanti in economia di mercato e le imprese cooperative è l'attribuzione di una remunerazione residuale a diversi fattori produttivi impiegati in ciascuna delle due tipologie di imprese<sup>78</sup>.

Nelle società capitalistiche la remunerazione residuale viene accettata da coloro che apportano il capitale di rischio (la remunerazione residuale è, quindi, attribuita al capitale proprio); nelle società cooperative la remunerazione residuale è attribuita al fattore lavoro (qualora ci si trovi davanti ad una cooperativa i cui soci apportano la propria attività lavorativa) al fattore conferimenti (qualora vengano apportate materie prime) ai consumi, in termini di minori spese per i soci (se la cooperativa si occupa di vendere i propri beni ai soci). In altre parole, sono sempre i soci ad ottenere una remunerazione residuale, ma a seconda di ciò che essi apportano nelle diverse tipologie d'impresa la remunerazione residuale può essere riconosciuta a fattori diversi della produzione.

Le imprese capitalistiche attraverso la propria attività con il mercato vendono i propri prodotti con l'obiettivo di realizzare dei ricavi sufficienti a coprire tutti i costi di gestione e a ottenere un congruo margine per remunerare l'apporto di capitale e la prestazione dell'imprenditore. La remunerazione del capitale assume quindi natura residuale ossia dipendente dal risultato economico conseguito dall'iniziativa, la cui congruità va apprezzata in relazione alle generali condizioni economiche d'ambiente e d'impresa e, sul piano soggettivo, con riferimento alle attese e alle motivazioni

---

<sup>78</sup> P. Capaldo afferma che i fattori della produzione possono essere retribuiti secondo: remunerazione contrattualmente stabilita; remunerazione residuale; combinazione tra remunerazione contrattuale e residuale. Nel caso di una remunerazione residuale l'impresa non assume alcun impegno alla remunerazione; in quanto essa dipenderà dai risultati economici di gestione e ne seguirà le alterne vicende. Capaldo ribadisce, inoltre, che i soggetti che si pongono in tale posizione lo fanno perché si aspettano – attraverso il surplus- di ottenere una remunerazione adeguata, ossia maggiore della corrispondente remunerazione contrattuale. La possibile maggiorazione riconosciuta dovrebbe essere collegata al rischio che un soggetto corre nell'accettare questo tipo di remunerazione. Per maggiori approfondimenti si veda: Si veda P. Capaldo, *Reddito, capitale e bilancio di esercizio*, Giuffrè, 1998, pp. 7-8.

dell'operatore economico<sup>79</sup>. In un'ottica "tradizionalista" si comprende, quindi, l'adeguatezza di individuare, nelle società di capitali, il ROE come indicatore sintetico di redditività; e, come visto precedentemente, l'utilità di utilizzare gli indicatori di valore aggiunto come strumenti per comprendere l'impatto sociale dell'attività svolta dalle imprese.

Le imprese cooperativistiche, invece, tendono ad operare sul mercato da un solo lato del processo produttivo. Nelle cooperative di produzione i soci concorrono all'approvvigionamento dei fattori produttivi attraverso il conferimento di beni ottenuti tramite la propria attività o con la prestazione del proprio lavoro, mentre nelle cooperative di consumo i soci rappresentano i consumatori utenti delle produzioni allestite. In questa realtà imprenditoriale, quindi, alla remunerazione del capitale viene riconosciuta ancora una volta una natura residuale ma il suo ruolo risulta complementare e marginale se confrontato con la retribuzione dei conferimenti o i corrispettivi per la cessione dei beni e dei servizi, espressione degli scambi economici sviluppatasi nell'esercizio con i soci<sup>80</sup>.

Nelle società cooperative, hanno, quindi, maggiore importanza i fattori specifici procurati dai soci e i legami di compra-vendita con essi instaurati; tali fattori sono, infatti, assoggettati ad una remunerazione variabile, in proporzione alla quantità e qualità di beni e servizi apportati<sup>81</sup>.

In altri termini, le società cooperative di produzione per permanere sul mercato devono ottenere delle condizioni di autosufficienza economica realizzabili tramite un volume di ricavi sufficiente a remunerare i fattori della produzione impiegati ed a attribuire una retribuzione, ai conferimenti di beni e alle prestazioni di lavoro dei soci, almeno pari a quella conseguibile per gli stessi nel mercato ovvero superiore alla stessa in misura congrua, in relazione alle attese economiche, alle motivazioni sociali dei soci ed alle esigenze di sviluppo e di consolidamento della società. Nelle cooperative di consumo, invece, l'autosufficienza economica va intesa come la capacità dei prezzi ricavo, relativi ai rapporti di compra-vendita con i propri soci, di remunerare tutti i fattori della produzione impiegati, rimanendo su livelli non superiori a quelli praticati dalle imprese concorrenti, al fine di soddisfare le esigenze dei soci e raggiungere il fine che ha originato la nascita della cooperativa stessa<sup>82</sup>.

Nello studio della redditività delle società cooperative non risulta opportuno l'utilizzo del ROE come tradizionalmente concepito, ma diventa necessaria una sua

---

<sup>79</sup> G. Melis, *Il bilancio d'esercizio nell'economia dell'impresa cooperativa*, CEDAM, 1983, p. 11.

<sup>80</sup> G. Melis, *Il bilancio d'esercizio nell'economia dell'impresa cooperativa*, CEDAM, 1983, p. 12-13.

<sup>81</sup> P. Congiu, *Il bilancio d'esercizio delle imprese cooperative*, giuffrè, 2005, p. 17.

<sup>82</sup> G. Melis, *Il bilancio d'esercizio nell'economia dell'impresa cooperativa*, CEDAM, 1983, p. 15. Per una analisi dell'economicità delle imprese cooperative si veda anche: R. Romano, *l'impresa cooperativa, adempimenti giuridici – bilancio analisi finanziaria*, EBC 1991, p. 151.

rivisitazione al fine di considerare nell'analisi il complesso di ricchezze riconosciute ai diversi soci<sup>83</sup>.

Le peculiarità riscontrabili nelle società cooperative fanno sì che l'uso, senza modifiche, degli schemi di riclassificazione tradizionali di conto economico, nati per le società capitalistiche al fine di approfondire l'analisi dei componenti reddituali, non risultino sempre utilizzabili nello studio delle società cooperativistiche. Infatti, la rilevazione tra i costi di valori che non costituiscono componenti negativi di reddito, bensì rappresentano spesso vere e proprie distribuzioni di ricchezza (per esempio: i ristorni, le integrazioni riconosciute sui salari, ecc.) risulterebbe un elemento di grossa confusione nell'analisi dei risultati delle realtà imprenditoriali indagate<sup>84</sup>. Nelle società cooperative assumono un ruolo preminente i soci e l'ideale per l'analisi del grado raggiungimento dell'obiettivo mutualistico sarebbe l'utilizzo di un conto economico riclassificato in modo da evidenziare l'intera ricchezza lorda<sup>85</sup> che, per effetto della gestione, viene fatta confluire verso l'economia del socio<sup>86</sup>.

La teoria sugli stakeholder può conseguentemente ritenersi un buon approccio interpretativo per l'analisi del fenomeno impresa cooperativa<sup>87</sup>.

La conoscenza della struttura e della distribuzione del valore aggiunto può, quindi, costituire un elemento conoscitivo indispensabile affinché la gestione aziendale raggiunga gli obiettivi strategico istituzionali dell'impresa stessa<sup>88</sup>.

Le constatazioni sopra riportate ci hanno convinto a studiare un modello di riclassificazione del conto economico per creazione e distribuzione di valore applicabile al mondo delle società cooperativistiche.

Prima di presentare il modello di riferimento, risulta opportuno effettuare ulteriori considerazioni in merito alle società cooperative al fine di rendere maggiormente chiare le scelte effettuate nella composizione del prospetto di conto economico utilizzato.

---

<sup>83</sup> G. Melis, *Gli indici di bilancio delle imprese cooperative*, CEDAM 1989, p. 73-78.

<sup>84</sup> M.S. Avi, *Cooperative: riclassificazione del conto economico ai fini di analisi gestionale*, in *Contabilità Finanza e Controllo*, ed. Il Sole 24 Ore, n. 12/2006, pp 999-1007.

<sup>85</sup> La ricchezza attribuita ai soci di società cooperative può spesso essere inglobata in diverse voci all'interno del conto economico: ristorni, remunerazioni per i conferimenti, integrazioni salari, ecc.

<sup>86</sup> A. Maticena, *Impresa cooperativa, obiettivi finalizzanti. Risultati gestionali e bilancio d'esercizio*, Clueb Bologna, 1990, p. 157.

<sup>87</sup> G. Ianniello, *Impresa cooperativa: caratteristiche strutturali e nuove prospettive di finanziamento*, CEDAM 1994, p. 56. Per un approfondimento sulla teoria sugli stakeholder di veda: P. Di Toro, *L'etica nella gestione dell'impresa*, CEDAM, 1993, Padova, pp. 64-72; E. Rullani afferma "Una teoria dell'impresa sugli stakeholder resta ugualmente capace di unificare la concezione dell'impresa cooperativa con quella dell'impresa capitalistica, essendo queste due forme definibili come varianti nella posizione di stakeholders e nel rapporto tra imprese e ambiente", si veda E. Rullani, *Impresa cooperativa e capitalistica: un parallelo*, Politica ed Economia, 1988, n.12, p. 34.

<sup>88</sup> F. Colombo, *Contabilità e bilanci delle cooperative*, Il Sole 24 Ore, 1998, p.73. L'Autore riconosce al conto economico riclassificato per valore aggiunto la possibilità di fornire utili informazioni che, se gestite in modo proficuo, possono trasformare il documento in oggetto da strumento di informazione destinata all'esterno a mezzo di gestione aziendale. Per una proposta di riclassificazione del conto economico a valore aggiunto si veda anche: A. Maticena, op cit, p. 160.

### 3.1.2. Caratteristiche delle società cooperative

Le società cooperative presentano delle caratteristiche peculiari a seconda della tipologia alla quale appartengono. Come sopra evidenziato, le cooperative possono dividersi in: cooperative di produzione e cooperative di consumo. Nelle cooperative di produzione il ruolo dei soci sta nell'apportare all'interno della società o la propria attività lavorativa o beni e servizi; nelle cooperative di consumo, invece, i soci cooperatori sono coloro a cui è destinata la vendita dei beni prodotti dalla stessa impresa<sup>89</sup>. Ancora, nelle cooperative di produzione i beni conferiti dai soci possono essere valutati o secondo i prezzi di mercato o secondo la logica residuale<sup>90</sup>. Tutte queste particolarità hanno determinato la necessità di disporre di differenti riclassificazioni per valore aggiunto a seconda delle specificità dell'entità oggetto di indagine.

Le diverse tipologie, appena enunciate, possono poi caratterizzare imprese cooperative appartenenti a diversi settori di attività produttiva: in questi casi non vengono presentati schemi diversi di riclassificazione, ma saranno i risultati dell'analisi ad evidenziare le particolarità delle imprese operanti nei diversi settori ATECO<sup>91</sup>.

Le cooperative, inoltre, possono presentarsi come: cooperative a mutualità prevalente, se posseggono le particolarità elencate nel codice civile agli articoli 2512 e seguenti; cooperative a mutualità non prevalente, se, invece, non sono conformi ai criteri enunciati dal codice civile<sup>92</sup>. In maniera più esplicita, vengono individuate come cooperative a mutualità prevalente, le imprese che:

- a) svolgono l'attività prevalentemente in favore dei soci, consumatori o utenti di beni o servizi (ci si riferisce alle cooperative di consumo);
- b) si avvalgono prevalentemente, nella loro attività, delle prestazioni lavorative dei soci (ci si riferisce, ad evidenza, alle cooperative di produzione e lavoro);

---

<sup>89</sup> Per una esposizione analitica delle caratteristiche delle differenti tipologie di cooperative, si veda: R. Mosconi, *La società cooperativa*, il sole 24 ore, 2000, pg 221-249.

<sup>90</sup> Si veda: G. Melis, *Gli indici di bilancio delle imprese cooperative*, CEDAM 1989, p.29. L'Autore dice: " Se tali scambi sono stati definiti sulla base dei prezzi correnti di mercato, i costi per i conferimenti o i ricavi per la cessione dei beni e dei servizi possono essere assimilati ai costi di acquisizione ed ai ricavi di vendita propri delle imprese non cooperative. Le integrazioni al compenso per i conferimenti ed i ristorni possono interpretarsi come valori complementari del risultato economico formalmente espresso in bilancio. Quando i prezzi-costo ed i prezzi-ricavo, relativi alla remunerazione dei conferimenti ed ai corrispettivi richiesti ai soci, sono definiti con logica residuale, esprimono, unitamente al saldo del conto economico formalmente riportato in bilancio, il risultato lordo dell'attività di produzione svolta dalla cooperativa nell'esercizio."

<sup>91</sup> Ad esempio le società cooperative agricole e della piccola pesca godono di agevolazioni fiscali maggiori rispetto alle altre categorie. Per un'esemplificazione sulla tassazione delle società cooperative agricole in confronto con le altre tipologie, si veda: P. Congiu, *Il bilancio d'esercizio delle imprese cooperative*, Giuffrè, 2005, p. 205.

<sup>92</sup> Per lo studio delle differenze esistenti tra le cooperative a mutualità prevalente e non prevalente, si veda: P. Congiu, *Il bilancio sociale delle imprese cooperative, la rendicontazione della mutualità*, Giuffrè, 2009, pp. 29-33; G. Racugno, *La società cooperativa*, Giappichelli, 2006, pp. 23-28.



- c) si avvalgono prevalentemente, nella svolgimento dell'attività, degli apporti di beni o servizi da parte dei soci (come accade, ad esempio nelle cooperative agricole di trasformazione).

I fattori di prevalenza, enunciati all'articolo 2512 del codice civile, vengono approfonditi dall'articolo successivo, dove si constata la sua presenza, quando:

- a) i ricavi delle vendite di beni e prestazioni di servizi verso i soci (cooperative di consumo) sono superiori al 50% del totale dei ricavi delle vendite e delle prestazioni ai sensi dell'articolo 2425, primo comma, punto A1;
- b) il costo del lavoro dei soci è superiore al cinquanta per cento del totale del costo del lavoro di cui all'articolo 2425, primo comma, punto B9;
- c) il costo della produzione per servizi ricevuti dai soci ovvero per beni conferiti dai soci è rispettivamente superiore al cinquanta per cento del totale dei costi dei servizi di cui all'articolo 2425, primo comma, punto B7, ovvero al costo delle merci o materie prime acquistate o conferite, di cui all'articolo 2425, primo comma, punto B6.

Inoltre, quando si realizzano contestualmente più tipi di scambio mutualistico, la condizione di prevalenza è documentata facendo riferimento alla media ponderata delle percentuali alle lettere precedenti.

Le società cooperative a mutualità prevalente devono essere iscritte in un apposito albo, presso il quale depositano annualmente i propri bilanci<sup>93</sup>. Infine, ai sensi dell'art. 2514 c.c., esse devono prevedere nei loro statuti:

- a) il divieto di distribuire i dividendi in misura superiore all'interesse massimo dei buoni postali fruttiferi, aumentato di due punti e mezzo;
- b) il divieto di remunerare gli strumenti finanziari offerti in sottoscrizione ai soci cooperatori in misura superiore a due punti rispetto al limite massimo previsto per i dividendi;
- c) il divieto di distribuire le riserve fra i soci cooperatori;
- d) l'obbligo di devoluzione, in caso di scioglimento della società, dell'intero patrimonio sociale, dedotto il capitale sociale e i dividendi eventualmente maturati, ai fondi mutualistici per la promozione e sviluppo della cooperazione.

Le cooperative a mutualità prevalente vedono, quindi, ridotta la possibilità di tenere comportamenti orientati ad avvantaggiare i fini "speculativi" legati all'apporto di capitale netto, al fine di sostenere l'attività (acquisto, conferimento di beni o lavoro) svolta dai soci.

Inoltre, la possibilità di individuare una cooperativa come impresa a mutualità prevalente permette il riconoscimento ad esse del più favorevole regime di tassazione agevolata.

---

<sup>93</sup> Si veda, art. 2512 del codice civile, 2 comma.

Per le imprese cooperative a mutualità prevalente e per quelle diverse da esse non abbiamo presentato riclassificazioni alternative, ma i risultati ottenuti nei due diversi casi saranno influenzati dalle caratteristiche e dalle previsioni legislative che le caratterizzano<sup>94</sup>.

Elemento caratterizzante delle società cooperative è, quindi, il ruolo complementare e non essenziale svolto dal capitale conferito dai soci. Nelle società cooperative l'entità del capitale sociale è variabile, ossia non predeterminata nell'atto costitutivo ed è destinata a mutare automaticamente in ragione dell'entrata e uscita dei soci, senza necessità di modificare l'atto costitutivo, così contribuendo a consentire la fruizione della cooperativa ad un numero sempre più ampio di soggetti in un'ottica solidaristica e democratica di valorizzazione della gestione di servizio<sup>95</sup>.

Il possesso della quota di capitale costituisce elemento essenziale per la partecipazione del socio alla vita della cooperativa, nonostante il principio "una testa un voto", per il quale ciascun socio ha diritto ad un solo voto indipendentemente dalla quota di capitale posseduta.

L'articolo 2525 dispone che il valore nominale di ciascuna azione o quota non possa essere inferiore a venticinque euro né superiore a cinquecento euro. Inoltre, è previsto che nessun socio possa avere una quota superiore a centomila euro, né tante azioni il cui valore nominale superi tale somma, salvo diversa disposizione di legge.

Vista la possibile esiguità e variabilità del capitale sociale, nelle imprese cooperative sono le riserve ad assumere particolare rilevanza al fine di rafforzare i mezzi propri dell'impresa. Infatti, l'articolo 2545-quarter, dispone che le cooperative a mutualità prevalente destinino almeno il 30% degli utili netti annuali a riserva legale, indipendentemente dall'ammontare totale raggiunto dalla stessa. Per le cooperative diverse da quelle a mutualità prevalente, invece, il limite stabilito per l'accantonamento annuale alla riserva legale è pari al 20% degli utili netti. Per le cooperative a mutualità prevalente è inoltre prevista all'art. 2514 c.c. l'obbligatoria previsione statutaria di divieto di distribuzione di tutte le riserve tra i soci cooperatori. Ne consegue che, nelle società cooperative a mutualità prevalente, tutte le riserve sono da considerarsi indivisibili e non possono essere ripartite tra i soci neppure in caso di scioglimento della società<sup>96</sup>.

Anche nelle società cooperative diverse da quelle a mutualità prevalente è previsto (all'articolo 2545-quinquies, 2° comma, del codice civile) un limite di carattere generale che prevede la distribuzione di utili e riserve a favore dei soci solo nel caso in

---

<sup>94</sup> Si presume che le società cooperative a mutualità prevalente, rispetto alle cooperative a mutualità non prevalente, siano caratterizzate da una minore distribuzione di ricchezza alla pubblica amministrazione (sotto forma di imposte), mentre abbiano una maggiore distribuzione di ricchezza residuale ai soci.

<sup>95</sup> G. Racugno, *La società cooperativa*, Giappichelli, 2006, pp. 34-36.

<sup>96</sup> In caso di scioglimento della società le riserve dovranno essere devolute ai fondi mutualistici (art. 2545-ter).

cui il rapporto tra il patrimonio netto e il complessivo indebitamento della società è superiore ad un quarto, ferma naturalmente, la indivisibilità ex lege della riserva legale.

Proprio per l'importanza assunta dalle riserve nelle cooperative sarà utile indagare la capacità delle dette imprese di autofinanziarsi e ciò sarà definito attraverso l'utilizzo dell'indicatore di sviluppo (si veda pag 86).

Il ruolo del socio delle società cooperative non è essenziale solo dal punto di vista economico, ma risulta fondamentale anche dal punto di vista gestionale, in quanto la maggioranza degli amministratori è scelta tra i soci cooperatori o tra le persone indicate dai soci cooperatori con personalità giuridica (ad esempio altre società cooperative)<sup>97</sup>.

L'utilizzo del conto economico riclassificato a valore aggiunto, è, fra le altre cose, in grado di raggruppare sotto la stessa sezione la complessiva ricchezza distribuita ai soci, indipendentemente dal motivo che ne ha dato origine, al fine di individuare il suo peso all'interno dell'economia cooperativa indagata.

---

<sup>97</sup> Si veda, art 2542 c.c., comma 2.

## **3.2. Riclassificazione del Conto Economico secondo creazione e distribuzione di valore nelle società cooperative.**

### **3.2.1. Presentazione della struttura di riclassificazione.**

Il conto economico riclassificato in modo da evidenziare la creazione e distribuzione di valore mira all'analisi dell'andamento della gestione aziendale, focalizzando la propria attenzione sull'ammontare di ricchezza economica prodotta da ciascuna azienda, ed attribuita all'insieme di soggetti coinvolti nell'attività aziendale.

Il prospetto, nella fase di distribuzione, è caratterizzato da una riclassificazione del tipo “*a destinazione della ricchezza ai diversi stakeholder*” in quanto la sua finalità è quella di evidenziare l'ammontare di ricchezza riconosciuto a ciascun collaboratore della società cooperativa. Lo schema proposto per le società cooperative è caratterizzato dall'introduzione dello stakeholder “*fondi mutualistici*”, non presente nello schema delle società capitalistiche in quanto tipico della realtà cooperativa. Inoltre, elemento ancor più caratterizzante è il diverso ruolo giocato dal socio nelle diverse tipologie di cooperative esistenti e di conseguenza la differente natura presentata dalla remunerazione a questo “soggetto interno per eccellenza”.

Nella sezione di CE destinata alla distribuzione di valore viene quindi presentata una sotto sezione rivolta ai soci, avente la finalità di evidenziare l'ammontare lordo della ricchezza attribuita ad essi e quindi la rilevanza mutualistica raggiunta da ciascuna cooperativa. Questa nostra scelta ha talvolta portato lo schema di creazione e distribuzione di valore al raggiungimento di un risultato con significato differente rispetto al tradizionale VA ottenuto per le società capitalistiche. Tale problema interpretativo non si pone per le società di consumo e di conferimento lavoro, in quanto nel primo caso la ricchezza attribuita al socio è rappresentata dal ristorno (integrazione del risultato d'esercizio) elemento riconducibile alla tradizionale nozione di VA; mentre nel secondo caso si fa riferimento alla remunerazione del fattore lavoro (solitamente individuata come una componente del valore aggiunto) che anziché essere riconosciuta al personale dipendente viene considerata come una remunerazione a favore dei soci. Nelle cooperative di lavoro si presenta, quindi, una semplice traslazione di valori dalla sotto sezione relativa alla ricchezza riconosciuta ai lavori dipendenti a quella relativa ai soci cooperatori, senza tuttavia inficiare il tradizionale significato riconosciuto al VA.

Problemi di entità ben più rilevante si sono riscontrati, invece, nelle cooperative di conferimento beni e servizi, infatti in esse gli apporti vengono valutati con logica residuale e il loro ammontare considerato come remunerazione al socio; mentre secondo la logica tradizionale del VA i beni intermedi dovrebbero essere compresi tra i costi esterni ed esclusi dall'ammontare totale del valore aggiunto.

Per seguire la tradizionale logica di riclassificazione per VA la valorizzazione del conferimento si sarebbe dovuta scindere in due parti: nella prima parte avremmo dovuto considerare il prezzo di mercato dei beni conferiti (da inserire tra i costi della produzione e quindi come elemento da sottrarre per il calcolo del VA); nella seconda parte si sarebbe dovuta considerare l'eventuale integrazione riconosciuta a favore dei soci. Questa logica auspicabile dal punto di vista teorico non si è potuta peraltro applicare a causa della mancanza di informazioni in bilancio relative ai prezzi di mercato dei beni conferiti e delle integrazioni riconosciute per gli apporti<sup>98</sup>. Inoltre la determinazione dei prezzi di mercato, in base al quale la cooperativa avrebbe dovuto acquistare i beni conferiti dai soci, è spesso un'operazione molto complessa, anche per la mancanza di validi pilastri di riferimento (le valutazioni ufficiali di borsa si riferiscono infatti a determinate piazze e a mercati all'ingrosso) tanto da rendere inattuabile simile proposta. Inoltre la valutazione a prezzi di mercato dei beni conferiti difficilmente può essere effettuata ponderando l'influenza che, sui prezzi di mercato, potrebbe avere, nell'ipotesi di collocamento sul mercato di ingenti quantità di merci, la vendita effettiva dei beni conferiti dai soci<sup>99</sup>. Ne deriva che nelle cooperative di conferimento beni, il risultato della ricchezza riconosciuta ai soggetti interni ottenuto utilizzando la riclassificazione per destinazione del valore creato può essere individuata con il nome di “*valore aggiunto allargato*”<sup>100</sup>. Tale riclassificazione presenta, quindi, il limite di non identificare il tradizionale concetto di valore aggiunto, comunque non determinabile in nessun altro modo per via della mancanza di informazioni in bilancio, ma offre comunque l'opportunità di evidenziare le modalità di distribuzione di ricchezza attuate da ciascuna impresa. I risultati di VA e “*VA allargato*” ottenuti attraverso le riclassificazioni di bilancio (presentate nelle pagine successive) saranno poi analizzati attraverso una serie di indicatori.

Il valore aggiunto/valore aggiunto allargato è, quindi, dato dalla sommatoria delle remunerazioni ai soggetti interni d'azienda; tra le varie possibili accezioni secondo cui considerare i soggetti interni o esterni, si presceglie una nozione allargata per cui i soggetti individuati come interni e partecipanti alla distribuzione di valore economico creato dall'azienda, sono:

- i soci;

<sup>98</sup> Nessuna delle cooperative di produzione comprese nel campione ha riportato per tutti e cinque gli anni l'informativa relativa al valore di mercato dei beni conferiti e delle integrazioni economiche riconosciute.

<sup>99</sup> M. S. Avi, *Cooperative: riclassificazione del conto economico ai fini gestionali, problemi aperti e soluzioni operative*, Contabilità Finanza e Controllo, ed. Il Sole 24 Ore, n. 12/2006, p. 1004. Ancora P. Congiu afferma: “ Con riferimento specifico alle cooperative di trasformazione agricola, che determinano il valore finale dei conferimenti in sede di chiusura dell'esercizio, tale valore, prezzo finale riconosciuto ai soci conferenti, include concettualmente un eventuale ristorno, che è impossibile scindere.” Si veda P. Congiu, *Il bilancio d'esercizio delle imprese cooperative*, Giuffrè, 2005, p. 130.

<sup>100</sup> Il valore aggiunto allargato viene così denominato in quanto al suo interno viene considerata anche la valorizzazione degli apporti dei soci (conferimento beni) che sono utilizzi di beni intermedi conferiti da soggetti interni.

- il personale;
- i finanziatori;
- la pubblica amministrazione;
- il sistema impresa;
- i fondi mutualistici.

Soggetti esterni all'impresa sono considerati i fornitori di beni e servizi a cui l'impresa cooperativa si rivolge al fine di poter svolgere la propria attività produttiva.

Ai clienti, essendo i soggetti a cui le aziende rivolgono molte delle proprie attenzioni al fine di garantirsi la loro approvazione, viene attribuita una distribuzione di valore di tipo economico indiretta e sociale; così, come al sistema ambiente (inteso in senso fisico-naturale), al quale non può essere riconosciuta una distribuzione di valore di tipo strettamente economico. I clienti sono di fondamentale importanza per il sistema azienda: ad essi sono destinati i prodotti finiti e il loro consenso è indispensabile per garantire la sopravvivenza di ciascuna azienda. I vantaggi economici indiretti garantiti da un'azienda alla propria clientela sono legati agli attributi qualitativi, di sicurezza e puntualità nelle consegne dei beni; tali azioni sono, infatti, mirate alla soddisfazione delle esigenze dei consumatori al fine di garantirsi la fidelizzazione<sup>101</sup>.

Per il sistema ambiente vale quanto già detto per lo stakeholder clientela: il valore ad esso distribuito non è individuabile come un valore economico. Ciascuna azienda può garantire all'ambiente una distribuzione di valore economico indiretto tutte le volte in cui viene evitato lo spreco di energie e materie prime e si intraprendono iniziative volte alla riduzione dell'inquinamento e al recupero di rifiuti<sup>102</sup>. In altre parole, se non vengono considerati come soggetti che partecipano alla ripartizione del valore aggiunto secondo i criteri considerati dalla maggior parte della dottrina, gli stakeholder clienti e ambiente possono essere considerati in una più ampia nozione di valore economico e sociale creato dall'impresa, che non costituisce, però, oggetto dell'analisi del presente studio.

La grandezza valore aggiunto sarà quindi riconosciuta come la sommatoria di:

$$V_a = L + F + P + S + A + M$$

Dove:

L = remunerazione lavoratori dipendenti;

F = remunerazione finanziatori esterni;

<sup>101</sup> Anche ai clienti viene distribuita una forma di valore, ma vista la sua particolarità non può essere identificata come ripartizione di valore economico.

<sup>102</sup> Si tratta di iniziative intraprese dalle diverse aziende al fine di garantire minori costi gravanti sull'ambiente e generare una creazione di valore di tipo sociale

P = remunerazione pubblica amministrazione;  
S = remunerazione ai soci;  
A = remunerazione sistema aziendale;  
M = remunerazione ai fondi mutualistici.

La motivazione che spinge all'ottenimento delle due differenti tipologie di risultato economico (determinazione dell'utile o perdita d'esercizio; analisi del valore aggiunto), sta nella logica di fondo che guida le due diverse metodologie e gli interessi conoscitivi dei soggetti che ciascun conto economico tende a soddisfare. Nello schema di conto economico finalizzato alla determinazione del risultato d'esercizio, si tutelano gli interessi degli apportatori di capitale di rischio; il risultato residuale ottenuto (se positivo) rappresenta, infatti, la remunerazione al capitale conferito in azienda. Nelle società cooperative, dove gli elementi "persone" e "apporti dei soci" contano più dell'elemento "capitale conferito", perde di significatività la remunerazione al capitale apportato in azienda, mentre assume rilevanza la distribuzione di valore a favore di tutti gli apportatori di interesse e particolarmente dei soci cooperatori. La riclassificazione per valore aggiunto focalizza, quindi, il proprio interesse sul totale delle remunerazioni spettanti al complesso dei soggetti interni d'azienda, riconoscendo questa forma di distribuzione di valore come la ricchezza che l'azienda distribuisce alla collettività di soggetti che con essa collaborano in maniera duratura. L'analisi sul valore aggiunto è, quindi, incentrata sull'analisi della distribuzione sociale della ricchezza.

Il conto economico a valore aggiunto è completato dall'analisi a valori percentuali degli importi in esso riportati. L'analisi dei dati percentuali permette di evidenziare come la sommatoria delle ricchezze generate (posta pari a 100) venga destinata alla remunerazione dei soggetti esterni ed interni d'azienda. La presenza dei valori indicati su base percentuale favorisce il confronto dei risultati per una stessa azienda nei diversi esercizi e, per lo stesso esercizio, facilita le comparazioni fra differenti aziende. Il prospetto è diviso in due diverse sezioni: la creazione del valore e la distribuzione del valore.

### **3.2.2. Schemi di riclassificazione del conto economico a creazione e distribuzione di valore delle imprese cooperative**

Successivamente verranno illustrati i prospetti di riclassificazione del conto economico a valore aggiunto per le diverse tipologie di cooperative esistenti.

Le tabelle 1 e 2 fanno riferimento alle cooperative di produzione dove i soci conferiscono, rispettivamente materie prime da trasformare o merci da commercializzare. I soci saranno, quindi, ricompensati attraverso il corrispettivo riconosciuto dalla cooperativa ai conferimenti ricevuti (eventuale prezzo di mercato maggiorato delle integrazioni riconosciute ai soci), dagli eventuali dividendi e dal pagamento degli interessi per i debiti che la cooperativa ha nei confronti dei soci. Nella tabella 3 si fa riferimento alle cooperative di produzione dove i soci conferiscono lavoro. La remunerazione ai soci sarà costituita dalla sommatoria di: costo del lavoro determinato secondo le regole di mercato; eventuale integrazione sul costo del lavoro; distribuzione di dividendi; pagamento di interessi sui crediti riconosciuti ai soci. Le tabelle 4 e 5 illustrano lo schema di riclassificazione delle cooperative di consumo che commercializzano o producono beni per i propri soci. Le cooperative di consumo sono caratterizzate dal ricompensare i propri soci attraverso i ristorni. I ristorni rappresentano una integrazione alle remunerazioni dei soci: sono uno storno di costi rappresentante un risparmio che gli stessi soci hanno ottenuto acquisendo beni dalla cooperativa, a questo riconoscimento vanno naturalmente accostati gli eventuali dividendi riconosciuti e gli interessi per i capitali di credito conferiti dai soci.



**Tabella 1. Riclassificazione del Conto Economico con evidenziazione del valore creato e distribuito dalle imprese cooperative di produzione con conferimento di beni da parte dei soci.**

CREAZIONE DI VALORE		DISTRIBUZIONE DI VALORE	
<b>A) Area caratteristica</b> + Ricavi netti di vendite e prestazioni a soci + Ricavi netti di vendite e prestazioni a consorzi (o altre cooperative)  + Ricavi netti di vendite e prestazioni a terzi ± Variazione rimanenze prodotti ± Variazione lavori in corso su ordinazione  + Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni + Altri ricavi e proventi Rettifiche del valore creato dall'attività caratteristica - Contributi in c/esercizio - Quota competenza contributi c/capitale <b>Totale (A)</b>  <b>Area extra-caratteristica</b> <b>B) Valore generato dall'area atipica e finanziaria</b> + Proventi da partecipazioni + Altri proventi finanziari + Interessi attivi nei confronti di consorzi o altre cooperative + Rivalutazione attività finanziarie + Ricavi legati alla gestione atipica - Svalutazione attività finanziarie - Costi legati alla gestione atipica <b>Totale (B)</b>  <b>C) Valore generato dall'area straordinaria</b> + Proventi straordinari - Oneri straordinari <b>Totale (C)</b>  <b>Totale valore creato dall'attività aziendale (A ± B ± C)</b> - Accantonamenti ai fondi rischi e oneri (D) - Svalutazione crediti <b>Valore creato (VC) disponibile per la distribuzione (A±B±C+D)</b>		<b>Valore destinato alla remunerazione dei soggetti esterni (VE)</b> + Costi per materie prime, suss., di consumo e di merci da terzi + Conferimento da parte di consorzi o altre cooperative  ± Variazione delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci + Costi per servizi prestati da terzi + Costi per servizi prestati da consorzi o altre cooperative  + Costi per godimento di beni di terzi (al netto dei valori riclassificati in altre voci) + Oneri diversi di gestione (al netto dei valori riclassificabili in altre voci) <b>Totale (VE)</b>	%
		<b>Valore destinato alla remunerazione dei soggetti interni (VAL)</b> % <b>Remunerazione ai lavoratori dipendenti (L)</b> + Stipendi e salari + Trattamento di fine rapporto + Trattamento di quiescenza e simili + Altri costi del personale <b>Totale (L)</b>	%
		<b>Remunerazione ai finanziatori (F)</b> + Interessi e altri oneri finanziari + Interessi passivi leasing + Interessi e altri oneri finanziari da consorzi e altre cooperative <b>Totale (F)</b>	%
		<b>Remunerazione alla Pubblica Amministrazione (P)</b> + Imposte sul reddito d'esercizio, correnti, anticipate, differite + Altre imposte + Oneri sociali - Contributi c/esercizio - Quota di competenza contributi c/capitale <b>Totale (P)</b>	%
		<b>Remunerazione ai soci (S)</b> 100 + Conferimenti di materie prime, suss., cons., da parte dei soci. + Dividendi + Interessi e altri oneri finanziari su prestiti da soci <b>Totale (C)</b>	%
		<b>Remunerazione al sistema azienda (A)</b> + Ammortamenti e svalutazioni + Ammortamenti beni in leasing ± Utili e perdite d'esercizio <b>Totale (A)</b>	%
		<b>Remunerazione a fondi mutualistici (M)</b> + 3% a fondi mutualistici <b>Totale (M)</b>	%
		<b>Totale (VAL)</b>	%

CREAZIONE DI VALORE		DISTRIBUZIONE DI VALORE	
<b>A) Area caratteristica</b>		<b>Valore destinato alla remunerazione dei soggetti esterni (VE)</b>	
+ Ricavi netti di vendite e prestazioni a consorzi (o altre cooperative)		+ Costi per merci	
+ Ricavi netti di vendite e prestazioni a terzi		+ Conferimento merci da parte di consorzi o altre cooperative	
+ Altri ricavi e proventi		± Variazione delle rimanenze di merci	
Rettifiche del valore creato dall'attività caratteristica		+ Costi per servizi prestati da terzi	
- Contributi in c/esercizio		+ Costi per servizi prestati da consorzi o altre cooperative	
- Quota competenza contributi c/capitale		+ Costi per godimento di beni di terzi (al netto dei valori riclassificati in altre voci)	
<b>Totale (A)</b>	%	+ Oneri diversi di gestione (al netto dei valori riclassificabili in altre voci)	
		<b>Totale (VE)</b>	%
<b>Area extra-caratteristica</b>		<b>Valore destinato alla remunerazione dei soggetti interni (VAL)</b>	
<b>B) Valore generato dell'area atipica e finanziaria</b>		<b>Remunerazione ai lavoratori dipendenti (L)</b>	
+ Proventi da partecipazioni		+ Stipendi e salari	
+ Altri proventi finanziari		+ Trattamento di fine rapporto	
+ Interessi attivi nei confronti di consorzi o altre cooperative		+ Trattamento di quiescenza e simili	
+ Rivalutazione attività finanziarie		+ Altri costi del personale	
+ Ricavi legati alla gestione atipica		<b>Totale (L)</b>	%
- Svalutazione attività finanziarie			
- Costi legati alla gestione atipica		<b>Remunerazione ai finanziatori (F)</b>	
<b>Totale (B)</b>	%	+ Interessi e altri oneri finanziari	
		+ Interessi passivi leasing	
<b>C) Valore generato dall'area straordinaria</b>		+ Interessi e altri oneri finanziari da consorzi e altre cooperative	
+ Proventi straordinari		<b>Totale (F)</b>	%
- Oneri straordinari			
<b>Totale (C)</b>	%	<b>Remunerazione alla Pubblica Amministrazione (P)</b>	
<b>Totale valore creato dall'attività aziendale (A ± B ± C)</b>		+ Imposte sul reddito d'esercizio, correnti, anticipate, differite	
- Accantonamenti ai fondi rischi e oneri (D)		+ Altre imposte	
- Svalutazione crediti		+ Oneri sociali	
<b>Valore creato (VC) disponibile per la distribuzione</b>		- Contributi c/esercizio	
(A±B±C+D)	100	- Quota di competenza contributi c/capitale	
		<b>Totale (P)</b>	%
		<b>Remunerazione ai soci (S)</b>	
		+ Conferimenti di merci.	
		+ Dividendi	
		+ Interessi e altri oneri finanziari su prestiti da soci	
		<b>Totale (C)</b>	%
		<b>Remunerazione al sistema azienda (A)</b>	
		+ Ammortamenti e svalutazioni	
		+ Ammortamenti beni in leasing	
		± Utili e perdite d'esercizio	
		<b>Totale (A)</b>	%
		<b>Remunerazione a fondi mutualistici (M)</b>	
		+ 3% a fondi mutualistici	
		<b>Totale (M)</b>	%
		<b>Totale (VAL)</b>	%

**Tabella 3. Riclassificazione del Conto Economico con evidenziazione del valore creato e distribuito dalle imprese cooperative di produzione in cui i soci conferiscono lavoro.**

CREAZIONE DI VALORE		DISTRIBUZIONE DI VALORE	
<b>A) Area caratteristica</b> + Ricavi netti di vendite e prestazioni a soci + Ricavi netti di vendite e prestazioni a consorzi (o altre cooperative)  + Ricavi netti di vendite e prestazioni a terzi ± Variazione rimanenze prodotti ± Variazione lavori in corso su ordinazione  + Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni + Altri ricavi e proventi Rettifiche del valore creato dall'attività caratteristica - Contributi in c/esercizio - Quota competenza contributi c/capitale <b>Totale (A)</b>  <b>Area extra-caratteristica</b> <b>B) Valore generato dall'area atipica e finanziaria</b> + Proventi da partecipazioni + Altri proventi finanziari + Interessi attivi nei confronti di consorzi o altre cooperative + Rivalutazione attività finanziarie + Ricavi legati alla gestione atipica - Svalutazione attività finanziarie - Costi legati alla gestione atipica <b>Totale (B)</b>  <b>C) Valore generato dall'area straordinaria</b> + Proventi straordinari - Oneri straordinari <b>Totale (C)</b>  <b>Totale valore creato dall'attività aziendale (A ± B ± C)</b> - Accantonamenti ai fondi rischi e oneri (D) - Svalutazione crediti <b>Valore creato (VC) disponibile per la distribuzione (A±B±C+D)</b>		<b>Valore destinato alla remunerazione dei soggetti esterni (VE)</b> + Costi per materie prime, suss., di consumo e di merci da terzi + Conferimento da parte di consorzi o altre cooperative  ± Variazione delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci + Costi per servizi prestati da terzi + Costi per servizi prestati da consorzi o altre cooperative  + Costi per godimento di beni di terzi (al netto dei valori riclassificati in altre voci) + Oneri diversi di gestione (al netto dei valori riclassificabili in altre voci) <b>Totale (VE)</b>	%
		<b>Valore destinato alla remunerazione dei soggetti interni (VA)</b> <b>Remunerazione ai lavoratori dipendenti (L)</b> + Stipendi e salari + Trattamento di fine rapporto + Trattamento di quiescenza e simili + Altri costi del personale <b>Totale (L)</b>	%
		<b>Remunerazione ai finanziatori (F)</b> + Interessi e altri oneri finanziari + Interessi passivi leasing + Interessi e altri oneri finanziari da consorzi e altre cooperative <b>Totale (F)</b>	%
		<b>Remunerazione alla Pubblica Amministrazione (P)</b> + Imposte sul reddito d'esercizio, correnti, anticipate, differite + Altre imposte + Oneri sociali - Contributi c/esercizio - Quota di competenza contributi c/capitale <b>Totale (P)</b>	%
		<b>Remunerazione ai soci (S)</b> + Salari e Stipendi a dipendenti soci (valore di mercato più integrazioni) + trattamento di fine rapporto a dipendenti soci + trattamento di quiescenza e simili a dipendenti soci + altri costi a dipendenti soci + Dividendi + Interessi e altri oneri finanziari su prestiti da soci <b>Totale (C)</b>	%
		<b>Remunerazione al sistema azienda (A)</b> + Ammortamenti e svalutazioni + Ammortamenti beni in leasing ± Utili e perdite d'esercizio <b>Totale (A)</b>	%
		<b>Remunerazione a fondi mutualistici (M)</b> + 3% a fondi mutualistici <b>Totale (M)</b>	%
		<b>Totale (VA)</b>	%

**Tabella 4. Riclassificazione del Conto Economico con evidenziazione del valore creato e distribuito dalle imprese cooperative di consumo che svolgono attività mercantile.**

CREAZIONE DI VALORE		DISTRIBUZIONE DI VALORE	
<b>A) Area caratteristica</b> + Ricavi netti di vendite ai soci + Ricavi netti di vendite e prestazioni a consorzi (o altre cooperative) + Ricavi netti di vendite e prestazioni a terzi + Altri ricavi e proventi Rettifiche del valore creato dall'attività caratteristica  - Contributi in c/esercizio - Quota competenza contributi c/capitale <b>Totale (A)</b>		<b>Valore destinato alla remunerazione dei soggetti esterni (VE)</b> + Costi per merci + Acquisti da consorzi e altre cooperative ± Variazione delle rimanenze di merci + Costi per servizi prestati da terzi + Costi per servizi prestati da consorzi o altre cooperative  + Costi per godimento di beni di terzi (al netto dei valori riclassificati in altre voci) + Oneri diversi di gestione (al netto dei valori riclassificati in altre voci) <b>Totale (VE)</b>	
		%	%
<b>Area extra-caratteristica</b> <b>B) Valore generato dell'area atipica e finanziaria</b> + Proventi da partecipazioni + Altri proventi finanziari + Interessi attivi nei confronti di consorzi o altre cooperative + Rivalutazione attività finanziarie + Ricavi legati alla gestione atipica - Svalutazione attività finanziarie - Costi legati alla gestione atipica <b>Totale (B)</b>		<b>Valore destinato alla remunerazione dei soggetti interni (VA)</b> <b>Remunerazione ai lavoratori dipendenti (L)</b> + Stipendi e salari + Trattamento di fine rapporto + Trattamento di quiescenza e simili + Altri costi del personale <b>Totale (L)</b>	%
		%	%
<b>C) Valore generato dall'area straordinaria</b> + Proventi straordinari - Oneri straordinari <b>Totale (C)</b>		<b>Remunerazione ai finanziatori (F)</b> + Interessi e altri oneri finanziari + Interessi passivi leasing + Interessi e altri oneri finanziari da consorzi e altre cooperative <b>Totale (F)</b>	%
		%	%
<b>Totale valore creato dall'attività aziendale (A ± B ± C)</b> - Accantonamenti ai fondi rischi e oneri (D) - Svalutazione crediti <b>Valore creato (VC) disponibile per la distribuzione (A±B±C+D)</b>		<b>Remunerazione alla Pubblica Amministrazione (P)</b> + Imposte sul reddito d'esercizio, correnti, anticipate, differite + Altre imposte + Oneri sociali - Contributi c/esercizio - Quota di competenza contributi c/capitale <b>Totale (P)</b>	%
		100	%
		<b>Remunerazione ai soci (S)</b> + Ristorni ai soci + Dividendi + Interessi e altri oneri finanziari su prestiti da soci <b>Totale (S)</b>	%
			%
		<b>Remunerazione al sistema azienda (A)</b> + Ammortamenti e svalutazioni + Ammortamenti beni in leasing ± Utili e perdite d'esercizio <b>Totale (A)</b>	%
			%
		<b>Remunerazione a fondi mutualistici (M)</b> + 3% a fondi mutualistici <b>Totale (M)</b>	%
			%
		<b>Totale (VA)</b>	%

**Tabella 5. Riclassificazione del Conto Economico con evidenziazione del valore creato e distribuito dalle imprese cooperative di consumo che svolgono attività di produzione di beni o servizi.**

CREAZIONE DI VALORE		DISTRIBUZIONE DI VALORE	
<b>A) Area caratteristica</b> + Ricavi netti di vendite e prestazioni a soci + Ricavi netti di vendite e prestazioni a consorzi (o altre cooperative)  + Ricavi netti di vendite e prestazioni a terzi ± Variazione rimanenze prodotti ± Variazione lavori in corso su ordinazione  + Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni + Altri ricavi e proventi Rettifiche del valore creato dall'attività caratteristica - Contributi in c/esercizio - Quota competenza contributi c/capitale <b>Totale (A)</b>  <b>Area extra-caratteristica</b> <b>B) Valore generato dell'area atipica e finanziaria</b> + Proventi da partecipazioni + Altri proventi finanziari + Interessi attivi nei confronti di consorzi o altre cooperative + Rivalutazione attività finanziarie + Ricavi legati alla gestione atipica - Svalutazione attività finanziarie - Costi legati alla gestione atipica <b>Totale (B)</b>  <b>C) Valore generato dall'area straordinaria</b> + Proventi straordinari - Oneri straordinari <b>Totale (C)</b>  <b>Totale valore creato dall'attività aziendale (A ± B ± C)</b> - Accantonamenti ai fondi rischi e oneri (D) - Svalutazione crediti <b>Valore creato (VC) disponibile per la distribuzione (A±B±C+D)</b>		<b>Valore destinato alla remunerazione dei soggetti esterni (VE)</b> + Costi per materie prime, suss., di consumo e di merci da terzi + Acquisti da consorzi o altre cooperative  ± Variazione delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci + Costi per servizi prestati da terzi + Costi per servizi prestati da consorzi o altre cooperative  + Costi per godimento di beni di terzi (al netto dei valori riclassificati in altre voci) + Oneri diversi di gestione (al netto dei valori riclassificabili in altre voci) <b>Totale (VE)</b>	%
		<b>Valore destinato alla remunerazione dei soggetti interni (VA)</b> <b>Remunerazione ai lavoratori dipendenti (L)</b> + Stipendi e salari + Trattamento di fine rapporto + Trattamento di quiescenza e simili + Altri costi del personale <b>Totale (L)</b>	%
		<b>Remunerazione ai finanziatori (F)</b> + Interessi e altri oneri finanziari + Interessi passivi leasing + Interessi e altri oneri finanziari da consorzi e altre cooperative <b>Totale (F)</b>	%
		<b>Remunerazione alla Pubblica Amministrazione (P)</b> + Imposte sul reddito d'esercizio, correnti, anticipate, differite + Altre imposte + Oneri sociali - Contributi c/esercizio - Quota di competenza contributi c/capitale <b>Totale (P)</b>	%
		<b>Remunerazione ai soci (S)</b> + Ristorni a soci + Dividendi + Interessi e altri oneri finanziari su prestiti da soci <b>Totale (C)</b>	%
		<b>Remunerazione al sistema azienda (A)</b> + Ammortamenti e svalutazioni + Ammortamenti beni in leasing ± Utili e perdite d'esercizio <b>Totale (A)</b>	%
		<b>Remunerazione a fondi mutualistici (M)</b> + 3% a fondi mutualistici <b>Totale (M)</b>	%
		<b>Totale (VA)</b>	%
	100		

### 3.2.3. La fase della creazione di valore

La fase della creazione di valore è composta da tre diverse sottofasi, ognuna rappresentante la ricchezza apportata da una delle diverse aree di gestione: gestione caratteristica; gestione atipica; gestione straordinaria. La distinzione nelle diverse aree è necessaria per riepilogare i rispettivi contributi all'interno della creazione di valore. L'area di creazione del valore deve essere rettificata dall'ammontare dei contributi in conto esercizio o della quota di contributi in conto capitale di competenza (esposta nel conto economico civilistico alla voce A)5), che non essendo per loro natura ricchezza generata dall'azienda, ma un quantitativo di denaro erogato per differenti ragioni dall'ente pubblico, verrà riportata, nell'area dedicata alla distribuzione di valore, a rettifica delle imposte che l'azienda paga alla pubblica amministrazione.

Il valore creato dall'azienda dovrà, inoltre, essere considerato al netto degli accantonamenti su rischi e oneri futuri e della svalutazione crediti posti a tutela del patrimonio aziendale, in quanto il compito di tali accantonamenti è quello di preservare una quota di ricchezza creata dall'azienda, per destinarla all'eventuale copertura di rischi ed oneri che potrebbero verificarsi in un momento successivo.

La ricchezza creata dall'azienda nelle diverse aree di gestione, al netto degli accantonamenti su rischi e oneri futuri, viene impiegata per l'acquisizione di tutti i beni e servizi necessari per lo svolgimento dell'attività aziendale; solo la parte rimanente è utilizzata per le remunerazioni spettanti ai diversi soggetti interni d'azienda

### 3.2.4. La fase della distribuzione di valore

#### *Costi esterni di gestione*

Una parte della ricchezza generata dall'azienda viene impiegata per reperire dall'esterno i fattori necessari per lo svolgimento della propria attività produttiva.

Le voci di costo che secondo i principi generali possono farsi rientrare fra i costi esterni di gestione possono subire delle rettifiche di valore nel caso in cui una parte del loro ammontare possa essere ricondotta ad un'area ad essa più confacente.

Ad esempio, l'ammontare dei canoni di leasing, compresi nella voce di conto economico B)8) "costi per godimento beni di terzi"<sup>103</sup>, deve essere riclassificato secondo il metodo finanziario in modo da rappresentare nella sostanza l'operazione analizzata. Nel programma di elaborazione dei dati si è così deciso di stornare dalla voce di conto economico B)8) "costi per godimento dei beni di terzi" i valori relativi agli ammortamenti e interessi passivi da leasing, anziché l'intero ammontare relativo ai

---

<sup>103</sup> I costi per godimento beni di terzi, così come i costi per servizi e per l'acquisto di materie e merci, vengono considerati costi esterni, in quanto, derivando da pagamenti effettuati verso i fornitori, sono valori che hanno già contribuito alla formazione di valore aggiunto presso altre entità.

canoni. L'obiettivo della riclassificazione per creazione e distribuzione di valore è quello di evidenziare l'effettivo ammontare di ricchezza distribuito dall'azienda. Il maggior utile generato dallo storno dei canoni di leasing non può essere ripartito tra nessuno dei soggetti che partecipano alla vita dell'azienda (ma in realtà rappresenta una remunerazione attribuita alla società di leasing); si preferisce, quindi, considerare questo ammontare come un costo esterno di gestione. Con questa riclassificazione dell'ammontare dei costi per godimento di beni di terzi relativa ai beni in leasing, cerchiamo di bilanciare l'importanza della rappresentazione della sostanza dell'operazione (e quindi l'acquisizione di un bene attraverso un finanziamento) e il sostenimento di una spesa per canoni di leasing che può essere in parte considerata come una remunerazione a soggetti interni<sup>104</sup> ma per una restante parte può essere considerata come un costo esterno di gestione.

All'interno della voce "Oneri diversi di gestione" sono presenti delle voci a cui bisogna dedicare una certa attenzione, in quanto i loro valori hanno nature differenti e per questo necessitano, talvolta, di essere imputati in diverse aree di riclassificazione. L'ammontare di tasse ed imposte indirette, ad esempio, presenta valori la cui natura può essere differente e, infatti, può essere ripartito tra i costi esterni e l'area dedicata alla remunerazione a favore della pubblica amministrazione.

Mentre le tasse, in quanto rappresentative di corrispettivi per servizi che il cliente vedrà sicuramente corrisposti, possono essere imputate fra i costi esterni di gestione, le imposte indirette devono essere valutate a seconda del presupposto d'imposta che le caratterizza. Le imposte indirette, come le imposte ipotecarie e catastali, sostenute per finalità stabilite, possono essere considerate alla stregua delle tasse. Le imposte sul patrimonio (quale l'ICI), possono essere inserite nell'area di distribuzione della ricchezza dedicata alla pubblica amministrazione, in quanto possiedono natura più simile alle altre imposte dirette già imputate nella distribuzione di ricchezza a favore della pubblica amministrazione<sup>105</sup>.

I costi di natura impositiva, per essere identificati come distribuzione di ricchezza a favore della pubblica amministrazione, devono essere finalizzati al finanziamento dell'insieme dei servizi che la P.A. fornisce a favore dell'intera collettività. Infatti, gli oneri sociali, pagati dall'azienda come contributi alla pubblica amministrazione, vengono considerati remunerazioni a favore della P.A., in quanto i vantaggi da essa offerti sono destinati all'intera collettività dei lavoratori dipendenti.

Dall'analisi delle note integrative delle aziende campione, non è sempre stato possibile ottenere il dettaglio della voce di conto economico B)14) "oneri diversi di gestione" e così individuare le "altre imposte" pagate da ciascuna azienda. Nella nostra ricerca, la remunerazione ottenuta a favore della pubblica amministrazione è,

---

<sup>104</sup> Per i valori relativi agli ammortamenti e interessi passivi.

<sup>105</sup> Per maggiori approfondimenti in materia di tasse ed imposte dirette e indirette si veda: F. Tesaro, *Istituzioni di diritto tributario*, vol. I, UTET, 2003, pp. 6-9.

quindi, composta dalla somma di imposte di competenza dirette (Ires e Irap di competenza) e oneri sociali a carico dell'azienda.

Fra i costi esterni vengono inseriti anche le remunerazioni ai sindaci, in quanto considerate retribuzioni a professionisti per l'attività da essi materialmente svolta all'interno dell'azienda. Mentre, le remunerazioni agli amministratori vengono considerate in qualità di costi interni, in quanto, come disciplinato dall'art. art 2542 c.c., comma 2, la maggioranza degli amministratori è scelta tra i soci cooperatori.

#### *Costi Interni di gestione*

La distribuzione di ricchezza a ciascun soggetto interno considera un arco di breve e medio tempo; vengono, invece, trascurate le ulteriori assegnazioni che ogni destinatario potrebbe ricevere in un secondo momento.

Ad esempio, la ricchezza distribuita ai lavoratori dipendenti viene considerata al netto dei contributi sociali, cui è riconosciuta la natura di remunerazione a favore della pubblica amministrazione, nonostante tale ricchezza possa in un secondo momento avvantaggiare gli stessi lavoratori dipendenti. Ancora, gli utili portati a nuovo sono imputati a sostegno dell'attività aziendale, in quanto, nonostante possano essere in un secondo momento utilizzate per la restituzione di quote partecipative ai soci<sup>106</sup>, nel breve e medio termine tali valori, finché non vengono utilizzati in altro modo, permangono nell'economia dell'impresa costituendo un autofinanziamento.

#### *Remunerazione al personale*

La remunerazione al personale comprende l'intero ammontare delle remunerazioni spettanti ai dipendenti in via immediata (salari e stipendi) e differita (TFR).

#### *Remunerazione ai finanziatori*

I finanziatori vengono ripagati per il prestito del loro denaro attraverso la corresponsione di interessi e oneri finanziari. Fra le remunerazioni ai finanziatori, sono comprese anche le quote di interessi che compongono i canoni di leasing.

---

<sup>106</sup> Il discorso risulta differente a seconda che vengano considerate cooperative a mutualità prevalente anziché cooperative diverse rispetto alle prime. Solamente per le cooperative che non presentano il carattere della mutualità prevalente è prevista una limitata distribuzione delle riserve in caso di scioglimento dell'impresa; mentre, per le società a mutualità prevalente è fatto esplicito divieto, all'art 2514 c.c., lettera c, di distribuzione di tutte le riserve ai soci cooperatori che in caso di scioglimento dell'impresa dovranno essere devoluti ai fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo del sistema cooperativo. Si veda G. Racugno, op. cit., pp. 144-145.



### *Remunerazione alla pubblica amministrazione*

Si tratta di uno stakeholder da considerare con particolare attenzione nella nostra analisi. I dati analizzati mirano a determinare, visti nel loro complesso, se e in che misura l'azienda abbia creato valore all'interno del territorio, anche tramite l'utilizzo dei benefici provenienti dalla pubblica amministrazione nelle forme tecniche previste dalle leggi vigenti. Per determinare l'ammontare della remunerazione spettante alla pubblica amministrazione si considera il totale delle imposte di competenza dell'esercizio per ciascuna azienda al netto dei contributi in denaro e di altre forme di agevolazione (crediti d'imposta ecc.) che ad essa vengano garantite. Nel ragionamento si dovrà opportunamente tener conto delle eventuali agevolazioni settoriali e/o territoriali d'imposta di cui l'azienda dovesse usufruire<sup>107</sup> e del regime agevolato concesso alle cooperative a mutualità prevalente. Il relativo differenziale d'imposta a favore delle imprese, costituisce un contributo di tipo indiretto a favore delle stesse erogato dall'amministrazione finanziaria.

In questa sezione si vogliono analizzare i rapporti che ciascuna azienda intrattiene nei confronti della pubblica amministrazione. Tali rapporti sono di due tipi: da un lato le diverse aziende hanno il dovere di pagare le imposte e tasse come remunerazione per i servizi che ad essa vengono garantiti e al fine sociale di contribuire al finanziamento dello Stato e degli enti locali; dall'altro lato, sono le stesse aziende a vedersi garantite dei benefici con i quali si vuole favorire la produttività dei settori o territori svantaggiati.

Molto interessante sarebbe verificare come e in che percentuale, nell'arco di tempo considerato, il saldo nei confronti della pubblica amministrazione è favorito da agevolazioni da essa garantite.

### *Remunerazione ai soci*

La remunerazione per gli apporti da soci può essere identificata nel medio breve termine con la corresponsione del valore riconosciuto ai soci per i conferimenti di beni e servizi maggiorati da eventuali dividendi e interessi passivi. Nell'eventualità in cui si fosse considerato un arco di tempo medio lungo si sarebbero individuate come remunerazioni anche le quote spettanti a ciascun socio, in caso di scioglimento dell'azienda o di cessione della sua partecipazione, per via dell'aumento subito nel corso degli anni dal valore del patrimonio netto<sup>108</sup>. Le remunerazioni residuali

---

<sup>107</sup> I dati sulle agevolazioni settoriali e/o territoriali d'imposta non possono essere recuperati attraverso l'analisi dei documenti di bilancio, per il reperimento di queste informazioni sarebbe necessario l'utilizzo di un questionario. In questa ricerca si è deciso di basare le indagini sui soli dati forniti dal bilancio d'esercizio, motivo per cui non sempre i valori individuati come "totale contributi da pubblica amministrazione" sono rispondenti all'ammontare reale, ma sono, invece, rappresentativi dei soli dati che traspaiono dal conto economico e nota integrativa. L'analisi potrebbe, quindi, risultare basata su dati parziali, ma i dati considerati sono gli unici di cui si poteva disporre.

<sup>108</sup> La ripartizione limitata delle riserve può essere garantita solo nelle cooperative diverse; mentre, nelle cooperative a mutualità prevalente le riserve non possono essere assegnate ai soci durante la vita sociale

attribuite ai soci hanno natura differente a seconda del tipo di cooperativa analizzata. La remunerazione riconosciuta ai soci delle cooperative di produzione è data dal prezzo pagato dalla cooperativa per i conferimenti ricevuti e dall'eventuale integrazione del prezzo garantita al socio. Nelle cooperative dove i soci apportano la propria forza lavoro la remunerazione sarà garantita dal costo del lavoro conferito maggiorato dalle eventuali integrazioni riconosciute. Nelle cooperative di consumo dove i soci acquistano i beni prodotti dalla cooperativa, la remunerazione sarà data dai ristorni attribuiti ai soci<sup>109</sup>.

#### *Remunerazione al sistema impresa*

La remunerazione al sistema azienda può essere suddivisa in due tipologie.

La prima tipologia fa riferimento alla remunerazione degli elementi strutturali dell'azienda (comprendendo sia i beni in proprietà sia quelli acquisiti tramite locazione finanziaria) al fine di mantenere la loro capacità produttiva inalterata. Fra essi rientrano: ammortamenti e svalutazioni; la quota dei costi per godimento beni di terzi imputabile come ammortamento dei beni acquisiti in leasing.

Il secondo tipo evidenzia, invece, l'incremento del valore del patrimonio netto per via della variazione delle riserve generata dalla mancata distribuzione degli utili negli esercizi precedenti. Tale indicatore mostra l'impegno che ciascuna azienda riserva all'autofinanziamento al fine di rafforzare la propria struttura produttiva e garantirsi una futura sopravvivenza. Nelle società cooperative a mutualità prevalente le remunerazioni al sistema aziendale assumono un valore più elevato rispetto alle cooperative a mutualità non prevalente per via delle disposizioni civilistiche che prevedono un maggior accantonamento di utili a riserva. Infatti, la cooperativa a mutualità prevalente deve accantonare ogni anno a riserva almeno il 30% dell'utile, indipendentemente dall'importo precedentemente messo da parte; mentre, per le società cooperative a mutualità non prevalente il vincolo è pari al 20%.

#### *Remunerazione ai fondi mutualistici*

Ai fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione è destinato il 3% degli utili conseguiti in ciascun esercizio.

---

ed alla conclusione della società vanno devolute ai fondi mutualistici per la promozione e sviluppo della cooperazione.

<sup>109</sup> Dopo le riforme degli ultimi anni in campo societario e fiscale, viene riconosciuta esplicitamente la possibilità di assegnare ristorni per tutte le cooperative e non solo per quelle di consumatori, nelle quali, storicamente, il ristorno è prassi consolidata. Il ristorno rappresenta, quindi, il "premio" per l'attività mutualistica svolta dal socio e non è proporzionato al conferimento di capitali. Per maggiori informazioni in merito al calcolo dei ristorni nel bilancio delle imprese cooperative, si veda: P. Congiu, *Il calcolo dei ristorni nel bilancio delle imprese cooperative: alcuni aspetti critici*, *Rivista italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale*, 2010, n 5/6, pp. 309-319.

### 3.3. L'analisi di bilancio: la logica e gli strumenti

#### 3.3.1. Sulla dinamica della creazione di valore aggiunto allargato

In questo paragrafo oltre al soffermarci nell'illustrazione della logica inerente l'analisi del conto economico riclassificato per creazione e distribuzione di valore andremo a presentare anche un set di indicatori di bilancio necessario per interpretare i risultati ottenuti attraverso il processo di riclassificazione. Le considerazioni di partenza presentate in merito all'analisi di bilancio per le società capitalistiche, espletate al paragrafo 2.2.1., valgono anche per le società cooperative.

Nelle pagine seguenti è riportata una tabella la cui finalità è quella di evidenziare come la formazione del valore aggiunto allargato si atteggi in una società cooperativa dove vengono conferiti dei beni. I dati riportati nelle tabelle presentano delle semplificazioni e le voci di bilancio utilizzate sono in numero limitato. Gli effetti sul valore aggiunto prodotti da variazioni sui componenti interni ed esterni di bilancio possono essere sintetizzati nel seguente esempio.

#### *Esemplificazione*

Preso come punto di partenza la colonna "Caso di partenza" si osservino le variazioni intervenute nelle diverse ipotesi analizzate:

Caso 1) Ci sia un aumento dell' 80% nella distribuzione di ricchezza per il fattore lavoro; l'aumento riconosciuto per salari e stipendi non è accompagnato da una crescita della produzione;

Caso 2) Ci sia una riduzione nel costo di vendita del 25% rispetto agli stessi costi nel caso precedente.

Caso 3) Si presenta un aumento nel volume delle vendite pari al 50% mentre il costo nelle spese di vendita incide in percentuale uguale rispetto ai costi sostenuti nei casi precedenti.<sup>110</sup>

---

<sup>110</sup> Cfr: W. Steyn; W. Hamman, *A conceptual model for the interpretation and evaluation of VAS*, Accountancy SA; Jul 2002 p. 16. Gli autori riportano "It is clear that the VA of a company cannot be increased by merely increasing one of the composite elements of the VAS. If the actions of a company do not increase sales or decrease bought-in materials and services, the VA of the company will not be increased".

**Tabella 6 : Cooperativa agricola a mutualità prevalente dove i soci conferiscono le materie prime.**

	Caso di partenza	Caso 1	Caso 2	Caso 3
Valore creato dalla gestione caratteristica	800,00	800,00	800,00	1200,00
- Vendite	800,00	800,00	800,00	1200,00
Valore creato dalla gestione extra-caratteristica	100,00	100,00	100,00	100,00
Valore creato dalla gestione straordinaria	100,00	100,00	100,00	100,00
<b>TOT valore creato</b>	<b>1000,00</b>	<b>1000,00</b>	<b>1000,00</b>	<b>1400,00</b>
Valore distribuito a soggetti esterni	250,00	250,00	212,50	325,00
- costi di vendita	150,00	150,00	112,50	225,00
-costi per servizi	100,00	100,00	100,00	100,00
<b>Valore creato - costi esterni = VA</b>	<b>750,00</b>	<b>750,00</b>	<b>787,50</b>	<b>1075,00</b>
Remunerazione ai lavoratori (salari e stip, accant tfr)	160,00	288,00	160,00	160,00
Remunerazione a Pubb Amministrazione (oneri sociali)	60,00	108,00	60,00	60,00
Remunerazione ai finanziatori	60,00	60,00	60,00	60,00
Remunerazione al sistema azienda (ammortamenti)	60,00	60,00	60,00	60,00
<i>Utile ante imposte</i>	410,00	234,00	447,50	735,00
Remunerazione alla PA (14%utile ante imposte*30%)	17,22	9,82	18,79	30,87
<i>Utile d'esercizio prima della remunerazione ai soci</i>	392,78	224,18	428,71	704,13
Remunerazione ai soci	263,17	150,21	287,24	471,77
<i>Utile d'esercizio</i>				
Remunerazione al sistema azienda (30% riserva legale)	117,83	67,25	128,61	211,24
Remunerazione ai fondi mutualistici (3%)	11,78	6,72	12,86	21,12
<b>VA = L+F+P+S+A+M</b>	<b>750,00</b>	<b>750,00</b>	<b>787,50</b>	<b>1075,00</b>

Nell'esemplificazione per le società cooperative si è scelto di analizzare il caso di una cooperativa agricola a mutualità prevalente, che per le sue peculiarità appalesa in maniera evidente le differenze esistenti tra le società cooperativistiche e quelle capitalistiche. Nel caso analizzato i soci conferiscono la totalità delle materie prime da sottoporre a trasformazione e, quindi, i costi delle materie prime (che nell'esempio delle società capitalistiche venivano collocati fra i costi esterni) vengono considerati come un costo interno. I conferimenti dei soci (materie prime) vengono valutati con logica residuale e il valore ad essi riconosciuto sarà la remunerazione spettante ai soci. L'apporto dei soci nelle cooperative non è, infatti, costituito da capitale ma, a seconda della tipologia di cooperativa analizzata, è dato da: lavoro, materie prime, acquisto dei prodotti della cooperativa da parte dei soci. Nell'esempio sulle cooperative a mutualità prevalente viene introdotto il soggetto "fondi mutualistici" a cui dovranno essere destinati il 3% degli utili di ciascun esercizio. Inoltre, nel caso analizzato è presente un ridotto ammontare di utili assoggettati a tassazione. Infatti, per le cooperative a mutualità prevalente sono esclusi da tassazione gli utili destinati ai fondi mutualistici (3% utile) e quelli destinati alla riserva legale (30% utile), la parte rimanente, pari al

67% dell'utile iniziale deve essere destinato a tassazione per un ammontare pari al 20%<sup>111</sup>. Ricapitolando, per le società cooperative agricole a mutualità prevalente l'ammontare totale di utile soggetto a tassazione è pari al 13,4% dell'utile iniziale.

Es.: Utile iniziale 100

Meno 30% a riserva legale = 30 esenti da tassazione

Meno 3% fondi mutualistici = 3 esenti da tassazione

$100 - 33 = 67$  da sottoporre a tassazione per il 20%

$67 * 20\% = 13,4$

Nell'esemplificazione si è utilizzata la percentuale arrotondata del 14% per individuare gli utili tassabili a una aliquota ipotetica del 30% .

Data una prima spiegazione degli elementi caratterizzanti il prospetto si passa ora all'analisi dei dati scaturenti dall'esemplificazione.

Le società cooperative subiscono gli stessi effetti già evidenziati nell'esemplificazione sulle società capitalistiche: caso 1) un aumento delle retribuzioni a un soggetto interno (dipendenti) non modifica l'ammontare di valore aggiunto allargato totale, bensì ridistribuisce il valore aggiunto allargato di partenza fra tutti i soggetti interni. In questo caso i soggetti che subiscono una riduzione nell'ammontare di ricchezza sono: il sistema azienda, i fondi mutualistici e i soci che, in quanto soggetti a cui viene riconosciuta una remunerazione residuale, vedono la loro ricompensa fortemente collegata con gli andamenti di gestione. La pubblica amministrazione, che vede ridotta la sua remunerazione per imposte dirette, viene più che compensata dall'incremento degli oneri sociali che seguono l'andamento delle remunerazioni ai dipendenti. Nei casi 2 e 3 è presente un aumento di efficienza che garantisce un maggior valore aggiunto allargato e, quindi, remunerazioni più alte ai soci, al sistema azienda, e ai fondi mutualistici e alla PA per l'ammontare legato alle imposte dirette.

La creazione di valore aggiunto nelle imprese capitalistiche e in quelle cooperative si comporta nello stesso modo: all'aumentare dell'efficienza aumenta la remunerazione dei soggetti interni; viceversa, al peggioramento nella gestione delle risorse o alla minore capacità dell'azienda di vendere i propri beni sul mercato corrisponde una minore produzione di valore aggiunto allargato. Le maggiori differenze individuate tra le realtà imprenditoriali sono di natura strutturale: il VAL

---

<sup>111</sup> L'80% dell'utile rimanente, dopo aver sottratto l'ammontare destinato a fondo mutualistico e quello a riserva legale, è infatti esonerato da tassazione . Si veda P. Congiu, *Il bilancio d'esercizio delle imprese cooperative*, Giuffrè, p. 209.

generato dall'impresa cooperativa risulta maggiore rispetto al VA ottenuto nelle imprese capitalistiche nonostante siano ipotizzati lo stesso ammontare di valore creato e la medesima efficienza produttiva. Infatti, i costi per materie prime, che nelle società capitalistiche vengono individuati come costi esterni, nelle cooperative sono considerati remunerazioni residuali spettanti ai soci<sup>112</sup>.

Ai finanziatori di capitale di credito è attribuita una remunerazione costante in quanto viene ipotizzato un indebitamento e un tasso di interesse invariato in tutti e tre i casi. In altre parole, l'aumento della remunerazione ai finanziatori non è direttamente legato all'aumento o diminuzione del valore aggiunto creato, bensì è influenzato dal grado di indebitamento di un'azienda e dal tasso di interesse applicato. Anche l'andamento della remunerazione ai dipendenti non è legata all'andamento del valore aggiunto, bensì è legato alle leggi che lo disciplinano. Tuttavia si può rilevare un aumento nelle remunerazioni ai dipendenti quando l'azienda cresce di dimensione e ha necessità di assumere nuova forza lavoro per soddisfare le sue esigenze produttive.

### *Struttura dell'analisi*

L'analisi per la creazione di valore può essere condotta in fasi:

- 1) analisi sulla dinamica della creazione del valore;
- 2) analisi sulla ripartizione del valore aggiunto ai vari stakeholder;
- 3) indicatori di sviluppo e produttività dell'impresa cooperativa.

### **3.3.2. Analisi sulla dinamica della creazione del valore**

L'analisi sulla dinamica della creazione del valore si sofferma sull'origine del valore aggiunto (quanta remunerazione viene riconosciuta ai soggetti interni rispetto al totale valore creato) e sulla natura dello stesso (metodologia della sua formazione). Per lo studio del valore aggiunto è indispensabile l'analisi dell'evoluzione del valore creato (VC) e la sua distribuzione tra i soggetti esterni e i soggetti interni (valore aggiunto). L'analisi sulla suddivisione della ricchezza tra i soggetti interni e i soggetti esterni è fondamentale per determinare il grado di integrazione e esternalizzazione della produzione nelle entità analizzate.

Per studiare l'andamento del valore creato si può rapportare il VC ottenuto nell'esercizio con il VC ottenuto nell'esercizio precedente o con il VC ottenuto nel primo anno di riferimento. Nel caso in cui si presentino risultati maggiori di uno si è

---

<sup>112</sup> Nel caso in cui l'esemplificazione avesse individuato società cooperative in cui i soci avessero conferito lavoro, il trattamento dei costi di lavoro avrebbe subito lo stesso trattamento individuato per i conferimenti di materia prima.

davanti ad un aumento di valore creato in rapporto all'anno di partenza; mentre un valore inferiore ad uno rappresenta una riduzione nella formazione del valore creato.

**Indice della variazione del valore creato =  $Vc(n+1)/Vc(n)$**

Per studiare l'andamento del valore aggiunto si può rapportare il VA ottenuto nell'esercizio con il VA ottenuto nell'esercizio precedente o con il VA ottenuto nel primo anno di riferimento. Nel caso in cui si presentino risultati maggiori di uno si è davanti ad un aumento di valore aggiunto in rapporto all'anno di partenza; mentre un valore inferiore ad uno rappresenta una riduzione nella formazione del valore aggiunto.

**Indice della variazione del valore aggiunto =  $Va(n+1)/Va(n)$**

Il confronto fra l'andamento del VC e quello del VA è propedeutico per verificare se a un determinato andamento crescente o decrescente del VC sia corrisposto uno stesso andamento del VA. Infatti, un aumento del VC non necessariamente potrebbe avvantaggiare i soggetti interni ma potrebbe andare, invece, a beneficio dei soggetti esterni<sup>113</sup>.

Rapportando il VA al totale valore creato si ottiene l'ammontare percentuale di valore creato spettante ai soggetti interni. Tale indicatore rappresenta il grado di integrazione verticale caratterizzante una determinata impresa, in quanto evidenzia la percentuale di valore creato destinata alla remunerazione dei soggetti interni impiegati nella generazione dei prodotti finiti d'impresa.

**Indice di integrazione verticale =  $(VA/VC)*100$**

Inoltre, rapportando il totale delle remunerazioni ai soggetti esterni (VE) al totale valore creato si può determinare il valore creato percentuale spettante ai soggetti esterni. Tale indicatore rappresenta il grado di esternalizzazione caratterizzante una determinata impresa, in quanto evidenzia la percentuale di valore creato destinata all'acquisto di materie, merci, servizi, non producibili all'interno della realtà imprenditoriale e non reperibili grazie ai conferimenti effettuati da parte dei soci, necessari per garantire ulteriori produzioni da parte della stessa.

---

<sup>113</sup> Se i costi esterni sono tutti costi variabili probabilmente aumenteranno in maniera diretta con il crescere del valore creato.

$$\text{Indice di esternalizzazione} = (VE/VC)*100$$

Questo indicatore assume rilevanza soprattutto se usato per confrontare aziende appartenenti allo stesso settore produttivo.

La creazione di valore deve essere costante nel tempo ed è, quindi, importante che la maggiore fonte di ricchezza sia la gestione caratteristica. Per verificare quanta parte della ricchezza creata da un'azienda deriva dalla gestione caratteristica si può rapportare il valore creato dalla gestione caratteristica al totale valore creato.

$$\text{Incidenza della gestione caratteristica} = (V_{cc}/V_c)*100$$

Il risultato del suddetto indicatore riporterà in termini percentuali l'incidenza delle risorse generate dall'area caratteristica. Più nel dettaglio: tutte le volte che il valore creato dalla gestione caratteristica assume un valore minore di 100 significa che l'area extracaratteristica e straordinaria hanno contribuito positivamente alla formazione della creazione di valore per l'ammontare residuale che serve per arrivare al valore di 100. Quando, invece, il valore riconosciuto alla gestione caratteristica assume un valore superiore a 100 significa che l'area extracaratteristica e straordinaria hanno contribuito a consumare ricchezza per l'ammontare residuale che eccede il valore di 100. In sintesi, più si avvicina a 100 il valore percentuale riconosciuto alla ricchezza prodotta dall'area caratteristica più alta è la possibilità di una continuità nella produzione di ricchezza.

Una volta determinato l'andamento e la composizione del VA si può iniziare lo studio della sua ripartizione tra i diversi soggetti interni.

### **3.3.3. Analisi sulla ripartizione del valore creato ai soggetti interni**

Verificata l'evoluzione della creazione del valore, si passa all'analisi di come il valore aggiunto è andato a distribuirsi tra i diversi soggetti nell'arco di tempo considerato. Un aumento nelle percentuali di remunerazione ad un determinato soggetto interno non sempre rappresenta un accrescimento in valore assoluto delle sue retribuzioni, bensì evidenzia che è mutato il peso della sua remunerazione rispetto a quella degli altri soggetti considerati. Infatti, gli indicatori di composizione analizzano la struttura di ripartizione della ricchezza ai vari stakeholder interni, piuttosto che i miglioramenti o i peggioramenti in valore assoluto delle distribuzioni di ricchezza ai vari soggetti interni.



## Indicatori di composizione

Gli indicatori di composizione possono essere calcolati al momento della riclassificazione dei bilanci per creazione e distribuzione di valore<sup>114</sup>. I suddetti indicatori rappresentano in valori percentuali il peso che la remunerazione attribuita a ciascun soggetto interno ha sul totale del valore aggiunto/valore aggiunto integrato. Il valore esplicativo di tali indici assume la sua massima importanza qualora si osservi l'andamento di ciascun rapporto in un determinato arco di tempo, oppure si voglia mettere a confronto l'andamento dei differenti indicatori considerando diversi settori produttivi o diverse realtà economiche.

Gli indicatori di composizione possono essere rappresentati, come:

$$L^* = (L/Va) * 100$$

$$F^* = (F/Va) * 100$$

$$P^* = (P/Va) * 100$$

$$S^* = (S/Va) * 100$$

$$A^* = (A/Va) * 100$$

$$M^* = (M/Va) * 100$$

Dove:

Va = indica l'ammontare di valore aggiunto.

L = quota di valore aggiunto destinata alla remunerazione del personale dipendente.

F = quota di valore aggiunto destinata alla remunerazione dei finanziatori.

P = quota di valore aggiunto destinata alla remunerazione della pubblica amministrazione.

S = quota di valore aggiunto destinata alla remunerare ai soci.

A = quota di valore aggiunto destinata alla remunerazione del sistema azienda.

M = quota di valore aggiunto destinata alla remunerazione dei fondi mutualistici.

---

<sup>114</sup> Per ciascuna azienda gli indicatori di composizione possono essere visionati già dal prospetto di riclassificazione, in quanto la distribuzione di ricchezza ai diversi soggetti viene espressa anche in valore percentuale rispetto al valore aggiunto/aggiunto allargato.

L' esito degli indicatori di composizione può variare da un risultato pari allo 0%, nel caso in cui allo stakeholder analizzato non venga riconosciuta nessuna remunerazione, ad un valore pari al 100%, nel caso in cui ad un determinato soggetto interno venga attribuita l'intera ricchezza creata nell'anno. Nel caso della pubblica amministrazione, del sistema azienda, il rapporto percentuale può assumere un valore negativo nei casi in cui l'attività economica consumi ricchezza anziché produrla. Il significato di una remunerazione negativa per la pubblica amministrazione è legato alla presenza di contributi ricevuti dalla P.A. in quantità superiore alle imposte pagate e, quindi, a un "finanziamento" pubblico nei confronti dell'azienda. Il segno negativo della remunerazione al sistema impresa rappresenta il depauperamento del patrimonio netto utilizzato per far fronte alle esigenze della gestione (nel caso si verifichi una perdita d'esercizio superiore agli ammortamenti imputati a CE).

L'andamento nel tempo delle remunerazioni ai soggetti interni, sia in valore assoluto sia percentuale, è di notevole importanza per lo studio della ripartizione della ricchezza creata da ogni azienda. In particolare, l'analisi in valore assoluto delle remunerazioni ai diversi stakeholder può essere condotta tutte le volte in cui l'analisi è incentrata su una singola impresa che utilizza la riclassificazione per valore aggiunto per uso interno. Nel caso in cui si voglia studiare un numero elevato di aziende risulta, invece, più significativo considerare i valori percentuali che forniscono dati più sintetici e confrontabili. Inoltre, i dati percentuali mostrano con maggiore chiarezza la struttura della distribuzione di ricchezza ai vari stakeholder; mentre, i valori assoluti analizzano più approfonditamente l'andamento delle remunerazioni nei diversi periodi indagati

Il risultato di ciascun indicatore di composizione può rappresentare la base di partenza per ulteriori approfondimenti attraverso l'utilizzo dei valori assoluti nello studio del rapporto fra ciascun stakeholder e l'azienda (ad esempio lo studio dei rapporti con la pubblica amministrazione e i benefici che da essa vengono ottenuti).

#### *Remunerazione ai lavoratori non soci*

L'incidenza della remunerazione alla forza lavoro non dovrebbe variare in misura proporzionale al variare del valore creato ma dovrebbe avere un andamento a gradoni qualora l'azienda si trovi in uno stadio di crescita o di crisi che renda necessaria la ristrutturazione dell'organico. Inoltre, la remunerazione al fattore lavoro è legata alle leggi che la disciplinano, di conseguenza non si può ipotizzare un aumento o una diminuzione significativa nella remunerazione del fattore lavoro slegata dalle volontà legislative. In altre parole, la remunerazione al fattore lavoro è una remunerazione di tipo "fisso" che non dovrebbe variare in maniera diretta con la variazione del valore creato, quindi, in tutti i casi in cui si verificano degli incrementi o decrementi in questa grandezza saranno probabilmente legati a nuove assunzioni o licenziamenti di dipendenti.

### *Remunerazione agli apportatori di capitale di credito*

Anche le remunerazioni ai terzi finanziatori non sono strettamente legate all'andamento del valore creato e del valore aggiunto. Infatti, l'aumento delle remunerazioni ai terzi finanziatori discende dall'indebitamento che caratterizza ciascuna azienda e dal tasso di interesse ad esso applicato. Un'azienda può ricorrere all'indebitamento qualora il capitale che la stessa riesce a produrre non sia più sufficiente per il suo sviluppo; mentre il tasso di interesse applicato non può superare i limiti previsti dalla legge.

### *Remunerazione alla pubblica amministrazione*

La remunerazione alla pubblica amministrazione è composta da due parti: il riconoscimento degli oneri sociali; il riconoscimento delle imposte di competenza che le cooperative devono pagare allo Stato. La remunerazione per oneri sociali non varia in maniera proporzionale con l'aumento del valore creato, bensì ha un andamento a gradoni che segue l'andamento delle remunerazioni al personale dipendente, mentre la remunerazione per le imposte di competenza dovrebbe variare proporzionalmente alla creazione di valore da parte dell'azienda; infatti, considerati i costi deducibili costanti, alla determinazione di un maggiore valore creato dovrebbe corrispondere un maggior utile ante-imposta e di conseguenza un più ampio quantitativo di imposte. Anche in questo caso, quindi, la remunerazione al soggetto in analisi non dipende completamente dall'andamento del valore creato, anzi la parte che ne subisce gli effetti è piuttosto limitata. Le cooperative a mutualità prevalente calcolano le imposte secondo un regime privilegiato per cui l'imponibile da considerare risulta inferiore rispetto a quello determinato nelle società capitalistiche. Inoltre, l'ammontare di remunerazione alla P.A. deve essere considerato al netto dei contributi riconosciuti dagli enti pubblici alla cooperativa. In altre parole, l'ammontare di remunerazione alla pubblica amministrazione che varia in proporzione all'andamento della creazione di valore è limitatissimo nelle società cooperative a mutualità prevalente e inoltre questo valore può essere ulteriormente ridotto o annientato nel caso in cui vengano corrisposti dei contributi.

### *Remunerazione ai soci*

La remunerazione ai soci è per sua natura residuale e quindi fortemente legata all'andamento del valore creato prima e del valore aggiunto poi. Sono, infatti, i soci che in prima persona vedono la propria remunerazione influenzata dall'andamento della gestione.

### *Remunerazione al sistema impresa*

La remunerazione al sistema azienda può essere suddivisa in due tipologie.

La prima tipologia fa riferimento alla remunerazione degli elementi strutturali dell'azienda (comprendendo sia i beni in proprietà sia quelli acquisiti tramite locazione finanziaria) al fine di mantenere la loro capacità produttiva inalterata. Fra essi rientrano: la quota dei costi per godimento beni di terzi imputabile come ammortamento dei beni acquisiti in leasing; ammortamenti e svalutazioni. La remunerazione degli elementi strutturali presenta la natura di costo fisso in quanto legata alle decisioni di acquisto e utilizzo delle immobilizzazioni effettuate in periodi precedenti.

Il secondo tipo evidenzia, invece, l'incremento del valore del patrimonio netto per via della variazione delle riserve generata dalla mancata distribuzione degli utili negli esercizi precedenti. Tale indicatore mostra l'impegno che ciascuna azienda riserva all'autofinanziamento al fine di rafforzare la propria struttura produttiva e garantirsi una futura sopravvivenza. Questa parte di remunerazione è quella che dipende in maniera proporzionale dalla creazione di valore dell'azienda e di quanto di essa è rimasto dopo la copertura delle remunerazioni agli altri soggetti esterni e interni.

In sintesi anche la remunerazione al sistema impresa non varia completamente e in maniera proporzionale all'aumentare del valore creato, bensì solo la parte relativa all'autofinanziamento delle imprese è influenzata dall'andamento del VC.

### *Remunerazione ai fondi mutualistici*

La remunerazione ai fondi mutualistici essendo una remunerazione percentuale (3%) da calcolare sull'utile d'esercizio è proporzionale all'andamento del valore creato e risente dei costi sostenuti per lo svolgimento dell'attività aziendale. Infatti, se all'aumento del valore creato aumentano anche i costi esterni e il peso riconosciuto alla remunerazione di alcuni soggetti interni, la remunerazione ai fondi mutualistici non otterrà nessun miglioramento.

La ripartizione di ricchezza ai soggetti interni ed esterni segue necessariamente l'andamento della creazione di valore. Le remunerazioni ai soggetti interni che prima degli altri sono colpiti o avvantaggiati da una riduzione/aumento del valore creato sono quelli rappresentati da remunerazioni variabili, quali: la remunerazione ai soci, la remunerazione al sistema azienda per la parte di ritenzione di utili, la remunerazione alla pubblica amministrazione per la parte relativa alle imposte dirette e infine la remunerazione ai fondi mutualistici. Fra le remunerazioni ai soggetti interni ce ne sono alcune che non variano in maniera diretta con la variazione del valore della

produzione e sono i cosiddetti costi fissi<sup>115</sup>, quali: la remunerazione al personale dipendente, la remunerazione al sistema aziendale per la parte relativa agli ammortamenti, la remunerazione alla pubblica amministrazione per la parte relativa alla remunerazione per gli oneri sociali. L'aumento di distribuzione a favore di questi soggetti può variare con l'andamento del valore creato se questo presenta una crescita costante in diversi esercizi. Mentre, la remunerazione agli apportatori di capitale di credito può variare a seconda delle politiche di finanziamento adottate dall'azienda.

In sintesi, definito l'andamento della creazione di valore e la sua distribuzione ai soggetti interni ed esterni, lo studio degli indicatori di composizione ci aiuta a capire la struttura di ripartizione di ricchezza assunta nei diversi settori produttivi o nelle diverse tipologie di impresa a favore dei soggetti interni d'azienda. Gli indicatori di composizione non ci possono mostrare l'effettivo andamento delle remunerazioni a ciascun soggetto considerato<sup>116</sup> ma possono farci capire, indicativamente, chi fra i soggetti individuati ottiene i maggiori riconoscimenti in termini percentuali

### **3.3.4. Indicatori di sviluppo e produttività dell'impresa cooperativa**

#### ***Indicatori di sviluppo***

L'andamento delle remunerazioni ai diversi soggetti interni è sicuramente importante, ma ciò che si deve sempre verificare è che l'azienda non stia incoscientemente ripartendo ricchezza non prodotta durante l'esercizio e soprattutto che questo non si verifichi in più esercizi consecutivi. Ripartire ricchezza non prodotta nell'esercizio equivale a depauperare il proprio patrimonio netto e quindi a compromettere in maniera preoccupante la vita della stessa azienda; in maniera antitetica effettuare una costante ritenzioni di utili è un importante segno di sviluppo e di opportunità per l'azienda che può effettuare ulteriori investimenti grazie all'autofinanziamento.

Lo sviluppo di ciascuna azienda è di interesse per tutti gli stakeholder, infatti una continuità nella corresponsione di ricchezza può essere garantita solo se l'azienda

---

<sup>115</sup> I costi fissi non variano nel breve tempo ma possono subire delle modifiche tutte le volte in cui si verificano nell'impresa delle modificazioni strutturali che richiedono l'acquisizione o la dismissione di immobilizzazioni o di personale. Possono essere effettuati nuovi investimenti in immobilizzazioni e personale tutte le volte in cui l'impresa cresce e ha bisogno di nuovi investimenti fissi per effettuare la produzione richiesta dal mercato. Possono essere effettuate dismissioni di immobili e personale quando l'impresa si trova in un periodo di decrescita e il proprio attivo fisso e personale risulta esuberante per le sue necessità. I costi fissi vengono individuati come tali, in quanto, il loro ammontare non segue la variazione del valore creato di anno in anno.

<sup>116</sup> Per fare questo sarebbe necessario presentare uno studio più accurato sulle remunerazioni in valore assoluto di ciascun soggetto interno.

continua a vivere e a produrre ricchezza. Inoltre, lo sviluppo di ciascuna impresa è di buon auspicio anche per i soggetti esterni, quali, ad esempio, la forza lavoro in attesa di occupazione<sup>117</sup>.

Una grandezza che presenta un'importanza notevole è il livello di ritenzione degli utili da parte dell'azienda. Si può, attraverso essa, approfondire lo studio della remunerazione a ciascun stakeholder controllando sempre che ad un aumento di distribuzione di ricchezza coincida una reale creazione di valore da parte dell'azienda. Risulta, infatti, preoccupante il ripetuto prelievo di ricchezza dal patrimonio netto delle aziende (situazioni in cui si presenta una perdita d'esercizio) e il sopravvenire di un valore aggiunto negativo (situazione per cui l'insieme della ricchezza prodotta non è in grado di coprire neanche i costi esterni di gestione).

In altre parole, è importante verificare se le aziende migliorino il loro grado di distribuzione di ricchezza verso gli stakeholder, ma è altrettanto indispensabile che non venga compromessa la sopravvivenza del settore produttivo attraverso politiche di distribuzione di ricchezza superiore a quella effettivamente creata.

La sopravvivenza economica può essere intesa come il riallineamento del capitale finale al valore del capitale iniziale d'impresa. Questo potrebbe farci pensare che il rispetto del requisito  $\text{Reddito} = 0$  possa garantire un livello di sopravvivenza, mentre il riscontrare un  $\text{Reddito} > 0$  possa garantire un livello di sviluppo dell'azienda. In realtà questo non è sempre vero, infatti il reddito conseguito nell'esercizio potrebbe essere per la sua maggior parte erogato come remunerazione del capitale di rischio. Questo non è sicuramente il caso delle aziende sarde, dove la remunerazione al capitale di rischio è esigua, ma è comunque un elemento da considerare a livello di trattazione generale.

La misura per monitorare la sopravvivenza di un'azienda può essere ricondotta al grado di ritenzione di utili effettuata dalla stessa (ACCUM):

$\text{ACCUM} = 0$  identifica la sopravvivenza in assenza di sviluppo di un'azienda;

$\text{ACCUM} < 0$  identifica il probabile declino di un'azienda;

$\text{ACCUM} > 0$  identifica il probabile sviluppo di un'azienda.

---

<sup>117</sup> Cfr: O.Gabrovec Mei, *Misurazione delle performance e modelli solidali d'impresa*, in a cura di F. Vermiglio, *Nuovi strumenti di comunicazione aziendale: confronto di esperienze in tema di bilancio sociale*, Giappichelli, 2000, pag 265.

Il tasso di sviluppo di un'azienda può essere calcolato come il rapporto tra l'ammontare di utile che è destinato a rimanere in azienda e il totale del capitale investito.

$$\text{Tasso di sviluppo} = \text{ACCUM}/K^{118}$$

Riepilogando, una crescita delle remunerazioni ai diversi soggetti interni non deve penalizzare l'azienda attraverso il deperimento della sua ricchezza corrente.

Come fatto notare precedentemente anche il **rapporto con la P.A.** può assumere un segno negativo (nel caso in cui i contributi elargiti dall'ente pubblico risultino superiori all'ammontare di imposte pagate dalla stessa azienda). La P.A. può quindi contribuire, attraverso degli aiuti pubblici, al processo produttivo d'impresa e talvolta la ricchezza distribuita ai diversi soggetti interni può derivare non solo dalla ricchezza prodotta dalla stessa azienda ma anche da contributi di natura pubblica.

La verifica sulla relazione tra grado di sviluppo e rapporto con la pubblica amministrazione potrà quindi esprimere sei fondamentali ipotesi operative:

- crescita non sostenuta dalla P.A.
- crescita sostenuta dalla P.A.
- sopravvivenza non sostenuta dalla P.A.
- sopravvivenza sostenuta dalla P.A.
- declino non sostenuto dalla P.A.
- declino nonostante i contributi dalla P.A.<sup>119</sup>

Occorre peraltro ricordare che gli aiuti da enti pubblici possono essere presenti anche le volte in cui il segno della distribuzione a P.A. non sia negativo.

Gli indicatori che si occupano di analizzare i rapporti con la pubblica amministrazione verificano come, nell'arco di tempo considerato, il saldo nei confronti della pubblica amministrazione è favorito da agevolazioni da essa stessa garantite.

L'indicatore che consente di analizzare questo rapporto è dato da:

### **Benefici da P.A. /Remunerazione a P.A.**

---

<sup>118</sup>Cfr: O. Gabrovec Mei, *Misurazione delle performance e modelli solidali d'impresa*, in a cura di F. Vermiglio, *Nuovi strumenti di comunicazione aziendale: confronto di esperienze in tema di bilancio sociale*, Giappichelli, 2000, pag 266.

<sup>119</sup> Si veda: O. Gabrovec Mei, *Misurazione delle performance e modelli solidali d'impresa*, in a cura di Francesco Vermiglio, *Nuovi strumenti di comunicazione aziendale: confronto di esperienze in tema di bilancio sociale*, Giappichelli, 2000, pag 270.

>1 = I benefici ricevuti dalla pubblica amministrazione risultano superiori alle remunerazioni effettuate e quindi il saldo nei confronti della pubblica amministrazione risulterà negativo.

<1 = Le remunerazioni effettuate alla pubblica amministrazione risultano superiori ai benefici ricevuti. Risulta comunque importante verificare quanto il risultato di questo rapporto si avvicini all'unità.

Dopo che si è studiata la distribuzione di valore aggiunto ai diversi soggetti interni, si può analizzare quella che è la produttività delle diverse entità indagate.

### ***Indici sintetici di produttività***

Nelle società lucrative il ROE è il tipico indicatore di redditività utilizzato per valutare il grado di remunerazione agli apportatori di capitale proprio. Nelle cooperative la tipica remunerazione ai soci non può essere rappresentata dalla ricompensa per il capitale conferito; infatti in esse l'apporto di capitale proprio assume un aspetto decisamente secondario. Elemento essenziale nella remunerazione dei soci è, invece, la valorizzazione del conferimento di beni e di servizi nelle cooperative di produzione e il risparmio sugli approvvigionamenti nelle unità di consumo<sup>120</sup>. Per lo studio della produttività delle cooperative è, quindi, necessario considerare indicatori diversi rispetto a quelli di redditività previsti per le società capitalistiche.

La determinazione di significativi indici sull'andamento della "produttività" delle imprese cooperative deve tener conto delle particolari modalità di funzionamento che caratterizzano le unità di produzione e quelle di consumo, nonché dei criteri con cui sono contabilizzati e valorizzati gli scambi con i soci. Per le cooperative di produzione e consumo che contabilizzano la cessione di beni o la remunerazione dei conferimenti ai soci a prezzi di mercato, le integrazioni per il conferimento od i ristorni possono essere considerate come quote complementari al risultato esposto in bilancio. L'indicatore di redditività utilizzabile in questa circostanza è il seguente:

$$\mathbf{R.i. = R_n/K^{121}}$$

Dove:

R<sub>n</sub>: comprende il risultato economico esposto in bilancio, rettificato dalle eventuali integrazioni sui conferimenti e dai ristorni;

K: capitale investito in azienda.

---

<sup>120</sup> Cfr: G. Melis, *Gli indici di bilancio delle imprese cooperative*, CEDAM 1989, pag 73.

<sup>121</sup> G. Melis, *Gli indici di bilancio delle imprese cooperative*, CEDAM 1989, pag 75.



Considerando il ruolo fondamentale che il capitale di credito assume nella struttura finanziaria della cooperativa e che molto spesso sono gli stessi soci a conferire dei prestiti alla società, può essere utilizzato anche il seguente indicatore:

$$\mathbf{R.i.s. = (R_n + Ofs) / K^{122}}$$

Dove:

R<sub>n</sub>: comprende il risultato economico esposto in bilancio, rettificato dalle eventuali integrazioni sui conferimenti e dai ristorni;

Ofs: interessi corrisposti ai soci;

K: capitale investito in azienda.

Gli indicatori sopra analizzati ci permettono di sintetizzare la capacità complessiva della cooperativa di generare risorse in rapporto agli impieghi mediamente presenti in azienda<sup>123</sup>.

Per le cooperative che contabilizzano gli scambi con i propri soci secondo la logica residuale, l'indicatore da utilizzare sarà:

$$\mathbf{R.i.L = R.L / K^{124}}$$

Dove:

R.L.: rappresenta il risultato lordo d'esercizio, ottenuto dalla sommatoria tra il risultato residuale evidenziato in bilancio e la remunerazione dei fattori produttivi apportati dal socio;

K: capitale investito in azienda.

Ancora:

$$\mathbf{R.i.L.s = (R.L + Ofs) / K^{125}}$$

Dove:

R.L.: rappresenta il risultato lordo d'esercizio, ottenuto dalla sommatoria tra il risultato residuale evidenziato in bilancio e la remunerazione dei fattori produttivi apportati dal socio;

Ofs: interessi corrisposti ai soci;

K: capitale investito in azienda.

Tali indicatori esprimono la capacità della società di generare risorse destinabili alla remunerazione dei fattori apportati dal socio, come il conferimento dei beni e dei capitali impiegati nell'iniziativa.

---

<sup>122</sup> G. Melis, *Gli indici di bilancio delle imprese cooperative*, CEDAM 1989, pag 76.

<sup>123</sup> G. Melis, *Gli indici di bilancio delle imprese cooperative*, CEDAM 1989, pag 75.

<sup>124</sup> G. Melis, *Gli indici di bilancio delle imprese cooperative*, CEDAM 1989, pag 78.

<sup>125</sup> G. Melis, *Gli indici di bilancio delle imprese cooperative*, CEDAM 1989, pag 78.

L'importanza riconosciuta al socio di cooperative ha fatto sì che in passato si studiassero degli indicatori sulla distribuzione di ricchezza ai soci, fra cui ricordiamo: R.i.s. e il R.i.L.s.. Gli indicatori R.i.s. e R.i.L.s. prescindono dalla logica della distribuzione del valore aggiunto e rinforzano il reddito d'esercizio delle integrazioni residuali garantite al socio, nel primo caso, e di tutte le remunerazioni riconosciute al socio nel secondo caso. L'analisi sul R.i.i. è più difficile da effettuare, in quanto, non sempre le cooperative riportano nei propri bilanci l'integrazione riconosciuta ai diversi soci. L'analisi del R.i.L.s. risulta, invece, più semplice in quanto sono sempre presenti nei bilanci le indicazioni sul valore totale riconosciuto al conferimento del socio.

La riclassificazione secondo creazione e distribuzione di valore non evidenzia un risultato residuale, ma evidenzia l'ammontare di valore creato e distribuito dall'azienda. L'indicatore di produttività utilizzato nella riclassificazione per VA è:

$$VA/K$$

Dove:

$$Va: L+F+P+S+A+ M$$

- L = remunerazione lavoratori dipendenti
- F = remunerazione finanziatori esterni
- P = remunerazione pubblica amministrazione
- S = remunerazione ai soci
- A = remunerazione sistema aziendale.
- M = remunerazione ai fondi mutualistici
- K = capitale investito in azienda.

L'indicatore di creazione di valore comprende nel suo numeratore le remunerazioni ai diversi soggetti interni d'azienda, compresa quella spettante ai soci; mentre, nel R.i.i. e nel R.i.L.s. vengono considerati esclusivamente il risultato d'esercizio integrato dalle remunerazioni riconosciute ai conferimenti dei soci e dagli interessi corrisposti sui crediti concessi dai soci. Lo scopo dell'indicatore di creazione di valore globale è, infatti, verificare come ciascuna delle cooperative in esame ha distribuito la ricchezza prodotta tra i propri stakeholder interni.

Il denominatore di entrambe le tipologie di indicatori è rappresentato dal capitale investito nella società, questo ci permette di avere una base comune nell'analisi delle grandezze oggetto di studio. Nel calcolo dell'indicatore VA/K, considerando il VA con logica tradizionale, si presentano le stesse problematiche riscontrate nella determinazione nell'indicatore R.i.s, infatti, soprattutto nelle cooperative di conferimento beni, è assai difficile trovare in bilancio le informazioni relative alle integrazioni riconosciute ai soci.

Attraverso l'indicatore di creazione di valore globale viene sintetizzata la capacità della cooperativa di remunerare i diversi soggetti interni. Tale risultato di sintesi può

essere ulteriormente indagato scrutando quanta quota parte del risultato ottenuto è destinato ai soci e quanta agli altri soggetti interni. Nelle cooperative il socio è il soggetto interno che assume maggiore rilevanza, motivo per cui si è deciso di ampliare l'analisi confrontando il risultato di  $VA/K$  con gli indicatori parziali  $S/K$  e  $(L+F+A+P+M)/K$ .

L'indicatore  $VA/K$ , nel caso delle cooperative di produzione con remunerazione residuale del conferimento, non riesce, quindi, ad evidenziare il grado di efficienza raggiunto dall'impresa nella produzione di  $VA$  tradizionale, motivo per cui in questa circostanza diventa ancora più importante avvalersi degli indicatori parziali di  $S/K$  e  $(L+F+A+P+M)/K$ .

L'indicatore  $S/K$  permetterà quindi di verificare la quota parte di  $VA/K$  destinata alla remunerazione lorda ai soci; mentre, l'indicatore  $(L+F+A+P+M)/K$  renderà possibile l'analisi sulla restante quota di  $VA$  tradizionale depurata dell'integrazione riconosciuta come remunerazione al socio.

L'indicatore che ci permette di analizzare la remunerazione conseguita dai soci della cooperativa è il seguente:

$$S_v = S/K$$

Nell'indicatore di creazione di valore per il socio ( $S_v$ ), viene riportato al numeratore l'ammontare di remunerazione totale riconosciuta ai soci (così come illustrata negli schemi riepilogativi seguenti) e al denominatore il capitale investito.

L'indicatore di remunerazione ai soci ci permette di determinare qual è il grado di convenienza economica ottenuta dai soci attraverso il loro investimento di capitali, beni e forze nella cooperativa alla quale appartengono.

L'indicatore che ci permette di analizzare la remunerazione conseguita dagli altri soggetti interni alle cooperative ( $I_v$ ) è il seguente:

$$I_v = (L+F+A+P+M)/K.$$

Nell'indicatore di creazione di valore per i restanti soggetti interni ( $I_v$ ), viene riportato al numeratore l'ammontare di remunerazione totale riconosciuta agli stakeholder interni con esclusione dei soci e al denominatore il capitale investito.

L'indicatore di remunerazione ai restanti soggetti interni ci permette di determinare qual è il grado di convenienza economica ottenuta dai soggetti interni dopo il riconoscimento di ricchezza ai soci.

L'indicatore  $S_v$  ( $S/K$ ) potrà quindi essere confrontato con indicatori quali il R.i.i. e il R.i.L.s per verificare la loro correlazione.

Attenzione particolare deve essere riservata alla ricchezza distribuita al fattore lavoro, infatti è ad esso che abitualmente l'azienda garantisce un importante tasso di distribuzione di valore. Un utile indicatore di efficienza può essere ottenuto dal rapporto tra il valore aggiunto e il numero medio di dipendenti.

$$\text{Indice di efficienza della forza lavoro} = \text{Va}/\text{D}$$

Dove, D = numero medio dei dipendenti impiegati nell'impresa.

Questo indice assume maggiore importanza se viene utilizzato effettuando una comparazione temporale. Un aumento di tale indicatore, ipotizzando fisso il numero dei dipendenti, evidenzia un miglioramento della produttività degli stessi; mentre un suo decremento misura un peggioramento nell'efficienza della forza lavoro. In caso di elevata inflazione questo indicatore può subire degli aumenti nel suo valore. Infatti, la variazione dei prezzi incide solo sul numeratore e non invece sul denominatore che rappresenta il numero medio di dipendenti per azienda.

Il risultato ottenuto dal valore aggiunto pro-capite è estremamente indicativo, in quanto il VA ottenuto da ciascuna entità non è solo frutto del lavoro dei dipendenti (fisico e mentale) ma al suo conseguimento è spesso associato anche il livello tecnologico raggiunto dalle cooperative<sup>126</sup>.

In sintesi, il VA pro-capite potrebbe ottenere risultati estremamente differenti in imprese che fanno un forte utilizzo di macchinari per la loro produzione rispetto a quelle entità dove invece si fa un forte utilizzo della forza lavoro. Nell'analisi dei risultati ottenuti si dovrà sempre tenere in considerazione i limiti dell'indicatore indagato. Inoltre, ricordando la problematica riscontrata nell'equiparare il significato del VA tradizionale con quello del VA allargato, possiamo affermare l'impossibilità di utilizzare questo indicatore nell'analisi delle cooperative di conferimento beni.

---

<sup>126</sup> Fra i soggetti che si sono occupati di studiare l'efficienza utilizzando il VA troviamo: A. Pulic, *Measuring the performance of intellectual potential in Knowledge economy*, 1998. Disponibile on-line: <http://www.measuring-ip.at/papers/Pulic/Vaictxt/vaictxt.html>. L'autore ha elaborato uno strumento chiamato VAIC avente l'obiettivo di analizzare l'efficienza del capitale fisico e di quello intellettuale partendo dal calcolo del valore aggiunto. Fra gli studi che si sono avvalsi di tale strumento troviamo: C.A. Ho, M. Williams, *International comparative analysis of the association between board structure and the efficiency of value added by a firm from its physical capital and intellectual capital resources*, The international Journal of Accounting, 2003, pp. 465-491. Gli autori presentano il VAIC come: "VAIC is an analytical procedure designed to enable management, shareholder and other relevant stakeholder to effectively monitor and evaluate the efficiency of VA by a firm's total resources as well as each major resources component". I. K. Khurana, *International comparative analysis of the association between board structure and the efficiency of value added by a firm from its physical capital and intellectual capital resources*, The international Journal of Accounting, 2003, pp. 493-497. L'autore di questo lavoro guarda con occhio critico l'utilizzo del metodo proposto da A. Pulic. Fra gli altri utilizzatori del modello: J. M. Diez, M.L. Ochoa, M.B. Prieto, A. Santidrian, *Intellectual capital and value creation in Spanish firms*, Journal of Intellectual Capital, Vol. 11. 3, 2010, pp. 348-367. G. Laing, J. Dunn, S. Huga-Lucas, *Applying the VAIC model to Australian hotels*, Journal of Intellectual Capital, Vol. 11 No.3, 2010, pp. 269-283.

### **Indice di efficienza della forza lavoro in termini monetari = $Va/L$**

Questo indicatore mostra in termini monetari l'efficienza del fattore lavoro sull'economia dell'impresa. Maggiore è il valore raggiunto da questo rapporto, migliore è il rendimento del fattore lavoro<sup>127</sup>. L'indicatore  $Va/L$  presenta, per le cooperative di conferimento beni, lo stesso limite applicativo riconosciuto all'indicatore  $Va/D$ .

### **Prospetti riepilogativi della remunerazione ai soci**

Successivamente vengono presentati dei prospetti che riepilogano la composizione dei numeratori degli indicatori relativi alla remunerazione ai soci, R.i.i; R.i.L.s. Tale schema riassuntivo serve per chiarire meglio la composizione degli indici che poi andremo a confrontare.

**Tabella n° 7**

<b>Cooperative di consumo</b>
<b>Numeratore indicatore remunerazione ai soci</b>
Ristorni ai soci
Dividendi
Interessi e altri oneri finanziari su prestiti soci
<b>Numeratore indicatore R.i.s.</b>
Utile d'esercizio
Ristorni ai soci
Interessi e altri oneri finanziari su prestiti soci

---

<sup>127</sup> Cfr: A. Montrone , *Il valore aggiunto nella misurazione della performance economica e sociale dell'impresa*, op.cit., p. 161.

Tabella n°8

<b>Cooperative in cui i soci conferiscono beni</b>
<b>Numeratore indicatore remunerazione ai soci</b>
Valorizzazione conferimento di beni Integrazione al conferimento dei soci Dividendi Interessi e altri oneri finanziari su prestiti soci
<b>Numeratore indicatore R.i.s.</b>
Utile d'esercizio Integrazione al conferimento dei soci Interessi e altri oneri finanziari su prestiti soci
<b>Numeratore indicatore R.i.L.s.</b>
Utile d'esercizio Valorizzazione conferimento di beni Integrazione al conferimento dei soci Interessi e altri oneri finanziari su prestiti soci

Tabella n°9

<b>Cooperative in cui i soci conferiscono lavoro</b>
<b>Numeratore indicatore remunerazione ai soci</b>
Valorizzazione conferimento lavoro Integrazione al conferimento dei soci Dividendi Interessi e altri oneri finanziari su prestiti soci
<b>Numeratore indicatore R.i.s.</b>
Utile d'esercizio Integrazione al conferimento dei soci Interessi e altri oneri finanziari su prestiti soci
<b>Numeratore indicatore R.i.L.s.</b>
Utile d'esercizio Valorizzazione conferimento lavoro Integrazione al conferimento dei soci Interessi e altri oneri finanziari su prestiti soci

## Capitolo 4

### **Analisi empirica finalizzata alla comprensione della possibilità di applicare il modello di creazione e distribuzione di valore nelle imprese cooperative.**

#### **4.1. Introduzione all'analisi empirica**

L'obiettivo di questo lavoro è analizzare le caratteristiche e le potenzialità dei processi di produzione e distribuzione della ricchezza ai vari stakeholder nelle imprese capitalistiche e cooperativistiche operanti in Sardegna nel periodo 2004-2008. Lo studio è finalizzato ad evidenziare le tendenze in atto nel sistema economico, i punti di forza e di debolezza dei processi di produzione e distribuzione avviati, nonché verificarne le specificità all'interno dei principali settori d'attività imprenditoriale.

L'analisi ha richiesto l'utilizzo di due diversi campioni, il primo rappresentativo del mondo capitalistico e il secondo del mondo cooperativistico. Nella prima parte dell'analisi empirica ci siamo occupati di studiare nel dettaglio la creazione di valore e la sua distribuzione all'interno dei diversi settori delle imprese cooperative. La scelta di osservare sotto questo punto di vista il mondo cooperativistico è dovuta alla presenza di enormi differenze tra una tipologia di cooperativa e le altre<sup>128</sup>; inoltre, si voleva testare per quale tipo o settore di cooperative un'analisi sul valore aggiunto potesse essere indicata. Infatti, le diverse tipologie cooperative (cooperative di consumo, conferimento beni e produzione e lavoro) possono essere impiegate per lo sviluppo di differenti attività produttive. L'analisi settoriale delle società cooperative ha il fine di evidenziare quali settori presentino la presenza più ampia delle cooperative di conferimento beni e quindi la presenza di una remunerazione media ai soggetti interni VAL maggiore dell'ipotetico VA.

Dopo un'analisi settoriale del mondo cooperativistico, lo studio è proseguito indagando, nelle due diverse realtà imprenditoriali, il comportamento della creazione e distribuzione di valore ai diversi stakeholder in imprese che presentano un diverso ammontare di VA. Per analizzare l'andamento della distribuzione del valore creato in

---

<sup>128</sup> Infatti le cooperative a seconda della tipologia alla quale appartengono possono presentare una distribuzione di ricchezze ai soggetti interni individuabile con la grandezza VA oppure VAL, per approfondimenti si veda il par. 3.2.1.

imprese capitalistiche e cooperativistiche si è reso necessario dividere i campioni di partenza per classi di valore aggiunto. Le classi sono state individuate in maniera separata per le due diverse realtà ma sono stati rispettati i medesimi criteri di determinazione.

Mentre l'analisi settoriale vedrà l'utilizzo di tutti gli indicatori studiati precedentemente, l'analisi per classi di VA sarà più sintetica e si occuperà di mostrare i principali indicatori di creazione e distribuzione di valore confrontandoli anche con gli indici che tradizionalmente sono stati impiegati per indagare l'andamento economico di società capitalistiche e cooperativistiche.

I risultati della ricerca empirica verranno studiati utilizzando i dati di sintesi statistici rappresentati dalla media e dalla mediana. I valori medi e mediani verranno utilizzati congiuntamente tutte le volte in cui si analizzano indici che possono essere scissi in altri indicatori in quanto la media risulta più adatta a fornire il peso di ciascun indicatore parziale sull'indice totale, mentre la mediana è in grado di individuare la condizione dell'azienda che si trova al centro della distribuzione evitando l'influenza di valori minimi o massimi presenti tra i dati del campione analizzato. Nei casi in cui, invece, i dati analizzati presentano un'elevata variabilità e non si riscontra la necessità di paragonare dati di indicatori parziali con l'indicatore globale, lo strumento statistico utilizzato sarà la mediana.

Definito lo stato dell'arte e il modello metodologico attraverso il quale sviluppare l'analisi, la ricerca è proseguita empiricamente. Si è pertanto proceduto alla definizione dei campioni.

#### Campione società capitalistiche

Il campione da sottoporre ad indagine è stato costruito partendo da un gruppo base di aziende individuato tramite la banca dati AIDA (Bureau van Dijk), che contiene i bilanci dettagliati e le informazioni anagrafiche delle principali società italiane pubbliche e private con fatturato superiore ai 500.000 euro.

Sono state selezionate imprese attive, con sede legale in Sardegna, aventi forma giuridica di società di capitali (Spa, Srl, Srl a socio unico e Sapa). Il set risultante dall'interrogazione del database ha una numerosità di 3.181 aziende.

Posta l'esigenza di disporre delle maggiori informazioni traibili dalla documentazione di bilancio, si è proceduto a un'ulteriore selezione del set, scegliendo le sole imprese di cui è disponibile il bilancio per tutti e cinque gli anni e la cui forma di redazione è quella del bilancio dettagliato. Inoltre, sono state escluse anche le imprese che per gli anni indagati si trovavano in liquidazione, concordato preventivo, fallimento. La *ratio* di tali scelte si fonda sull'esigenza di disporre di dati



economico-finanziari di aziende in normali condizioni di operatività e tali da consentire un raffronto degli stessi anche in termini temporali.

Risultano pertanto completamente inserite nel data base, con relativa anagrafica e i dati di bilancio per il quinquennio 2004-2008, n. 380 società<sup>129</sup>.

### Campione società cooperative

Il campione da sottoporre ad indagine è stato costruito partendo da un gruppo base di aziende individuato tramite la banca dati AIDA (Bureau van Dijk), che contiene i bilanci dettagliati e le informazioni anagrafiche delle principali società italiane pubbliche e private con fatturato superiore ai 500.000 euro.

Sono state selezionate imprese attive, con sede legale in Sardegna, aventi forma giuridica di società cooperative (S.C.A.R.L.P.A., S.C.A.R.L.). La selezione ha considerato le cooperative appartenenti ai diversi settori di attività.

Il set risultante dall'interrogazione del database ha una numerosità di 105 aziende.

Posta l'esigenza di disporre delle maggiori informazioni traibili dalla documentazione di bilancio, si è proceduto a un'ulteriore selezione del set, scegliendo le sole imprese di cui è disponibile il bilancio per tutti e cinque gli anni e la cui forma di redazione è quella del bilancio dettagliato. Le cooperative sociali sono state escluse per le loro peculiarità.

In una prima fase, si sono eliminate tutte le aziende per cui alla data di selezione del campione (maggio 2010) non erano ancora disponibili i bilanci relativi all'anno 2008, in tutto sei cooperative. Si sono eliminate sette cooperative sociali e tutte le imprese che non hanno presentato il bilancio per almeno uno degli anni oggetto di studio o che per almeno uno degli anni analizzati hanno redatto il bilancio abbreviato.

Il campione finale relativo alle società cooperative è composto da 52 aziende.

Dopo aver evidenziato i criteri utilizzati per la scelta dei campioni si può procedere ad analizzare le imprese cooperative per settore di appartenenza e successivamente allo studio delle società capitalistiche e cooperativistiche per classi di VA.

---

<sup>129</sup> L'elenco delle società appartenenti al campione delle società capitalistiche è disponibile a pp. 190 e seguenti

## 4.2. Studio sulla creazione e distribuzione di valore nelle società cooperative. Analisi dei diversi settori di appartenenza.

Il campione di partenza delle società cooperative è composto da 52 imprese:

AGRICOLTURA, SILVICOLTURA, PESCA	
COLTIVAZIONI AGRICOLE E PRODUZIONE DI PRODOTTI ANIMALI, CACCIA E SERVIZI CONNESSI	
ATECO	
ALLEVATORI SULCITANI SOCIETA' COOPERATIVA AGRICOLA	14000
CANTINA SOCIALE DEL VERMENTINO SOCIETA' COOPERATIVA AGRICOLA MONTI	12100
CANTINA SOCIALE DI SANTADI	12100
CANTINA SOCIALE IL NURAGHE SOCIETA' COOPERATIVA	12100
CANTINA SOCIALE DI SANT'ANTIOCO	12100
COOPERATIVA OLIVICOLTORI	12600
COOPERATIVA PRODUTTORI DI ARBOREA	16000
L'ORTOLANO SOCIETA' COOPERATIVA AGRICOLA	11000
ORTO SULCIS	11300
PESCA E ACQUACOLTURA	
ALBATROS	31100
COOPERATIVA PESCATORI ARBOREA	32100
PESCATORI DEL TIRSO	31100
ATTIVITA' MANIFATTURIERE	
INDUSTRIE ALIMENTARI	
CONSORZIO AGRARIO DI SARDEGNA	109100
COOPERATIVA ALLEVATORI VILLANOVESI	105120
COOPERATIVA DORGALI PASTORI	105100
COOPERATIVA PANETTIERI 1° MAGGIO	107110
LACESA- LATTERIA CENTRO SARDEGNA-	105120
LAIT - LATTERIA ITTIRI - SOCIETA' COOPERATIVA	105120
LATTERIA SOCIALE SA COSTERA	105120
LATTERIA SOCIALE COOPERATIVA SAN PASQUALE	105120
LATTERIA SOCIALE LA CONCORDIA	105120
SOCIETA' COOPERATIVA PASTORI OSCHIRESI	105120
SOCIETA' COOPERATIVA UNIONE PASTORI	105120
INDUSTRIA DELLE BEVANDE	
CANTINA SANTA MARIA LA PALMA - ALGHERO -	110200
CANTINA SOCIALE DI DOLIANOVA	110200
VITIVINICOLA ANTICHI PODERI JERZU	110200
FABBRICAZIONE DI PRODOTTI IN METALLO (ESCLUSI MACCHINARI E ATTREZZATURE)	
C.M.-COSTRUZIONI METALLICHE-	251100
SAR.CO.MI.	251100

<b>ALTRE INDUSTRIE MANUFATTURIERE</b>	
GOLFO DEGLI ANGELI	329920
<b>COSTRUZIONI</b>	
<b>COSTRUZIONE DI EDIFICI</b>	
AREA URBANA SOCIETA' EDILIZIA	411000
BINDUA	412000
CENTO	411000
COMPAGNIA OPERE CIVILI	431100
MEDIGAS	432101
URBUS	411000
<b>COMMERCIO ALL'INGROSSO E AL DETTAGLIO: RIPARAZIONE DI AUTOVEICOLI E MOTOCICLI</b>	
<b>COMMERCIO ALL'INGROSSO (ESCLUSO QUELLO DI AUTOVEICOLI E DI MOTOCICLI)</b>	
AGRIGEST SOCIETA' COOPERATIVA	461904
ACQUAURCHI	463800
CAMPIDANESE SOCIETA' COOPERATIVA	463000
COOPERATIVA ORTOFRUTTICOLA VILLASOR	463100
COOPERATIVA FARMACISTI CAGLIARI	464600
<b>COMMERCIO AL DETTAGLIO (ESCLUSO QUELLO DI AUTOVEICOLI E DI MOTOCICLI)</b>	
COMMERCIALE SARDA-SOCIETA' COOPERATIVA-	471120
COOPERATIVA ALLEVATRICI SARDE	471100
COOP- CONSUMO SOCIETA' COOPERATIVA-	471100
COOPERATIVA DI CONSUMO VILLAMAR	471100
ECONOMIA LACONESE	470000
LA NUOVA RINASCITA 81	471100
<b>TRASPORTO E MAGAZZINAGGIO</b>	
<b>MAGAZZINAGGIO E ATTIVITÀ DI SUPPORTO AI TRASPORTI</b>	
EUROCOOP - SOCIETA' COOPERATIVA	522400
COMPAGNIA PORTUALE FILIPPO CORRIDONI -	522420
<b>ATTIVITÀ PROFESSIONALI, SCIENTIFICHE E TECNICHE</b>	
<b>ATTIVITÀ DI DIREZIONE AZIENDALE E DI CONSULENZA GESTIONALE</b>	
ASSOCIAZIONE REGIONALE DEI PRODUTTORI ORTOFRUTTICOLI DELLA SARDEGNA -	702209
<b>NOLEGGIO, AGENZIE DI VIAGGIO, SERVIZI DI SUPPORTO ALLE IMPRESE</b>	
<b>SERVIZI DI VIGILANZA E INVESTIGAZIONE</b>	
SOCIETA' COOPERATIVA DI VIGILANZA LA NUORESE SOC. COOP. A R.L.	801000
<b>ATTIVITÀ DI SERVIZI PER EDIFICI E PAESAGGIO</b>	
C.A.M.E.S. SOCIETA' COOPERATIVA	812000
<b>ATTIVITÀ ARTISTICHE, SPORTIVE, DI INTRATTENIMENTO E DIVERTIMENTO</b>	
<b>ATTIVITÀ CREATIVE, ARTISTICHE E DI INTRATTENIMENTO</b>	
SARDEGNA CONCERTI SOCIETA' COPERATIVA	900209

Per ottenere dei dati confrontabili per settore di attività, si è scelto di analizzare le cooperative ripartendole secondo i settori ATECO. I settori considerati nella ricerca saranno: il settore dell'agricoltura, silvicoltura e pesca, con dodici aziende; il settore delle attività manifatturiere, con diciassette aziende; il settore delle costruzioni, con sei aziende; il settore del commercio, con undici aziende; e il settore dei servizi, comprendente le aziende appartenenti al settore dei trasporti, delle attività professionali, del noleggio e delle attività artistiche, con sei aziende.

Per una proficua analisi sulla distribuzione del valore aggiunto è necessario che le imprese indagate dispongano nei propri bilanci delle informazioni relative alla distribuzione di ricchezza nei confronti dei propri soci<sup>130</sup>. Di conseguenza, essenziale per il proseguimento della ricerca è stata la ricognizione delle informazioni relative alla distribuzione di ricchezza ai soci, nei bilanci di tutte le aziende e per tutti gli anni indagati.

I risultati ottenuti sono stati i seguenti:

### Cooperative agricole

Ragione sociale	tipo coop	disponibilità dati remunerazione soci
Albatros- società cooperativa	di lavoro	parziale
Allevatori Sulcitani	di conferimento prodotti	completa
Cantina Monti	di conferimento prodotti	assente
Cantina Santadì	di conferimento prodotti	parziale
Cantina sociale il nuraghe	di conferimento prodotti	completa
Cantina sociale Sant'Antioco	di conferimento prodotti	completa
Cooperativa olivicoltori	di conferimento prodotti	completa
Cooperativa produttori Arborea	di conferimento prodotti e consumo	completa
Cooperativa pescatori Arborea	di produzione e lavoro	completa
L'ortolano società cooperativa	di conferimento prodotti	completa
Orto Sulcis	di conferimento prodotti	completa
Pescatori del Tirso	di lavoro	completa

<sup>130</sup> Infatti, la mancanza dell'informazione sulla remunerazione ai soci compromette l'analisi percentuale della distribuzione di ricchezza a tutti i soggetti interni e rende poco attendibile anche l'analisi sugli indicatori di produttività.

### Cooperative manifatturiere

Ragione sociale	tipo coop	disponibilità dati remunerazione soci
Cantina sociale Dolianova	di conferimento prodotti	completa
Cantina Santa Maria la palma	di conferimento prodotti	parziale
C.M- costruzioni metalliche	di produzione e lavoro	completa
Consorzio agrario di Sardegna	da determinare	assente
Coop allevatori villanovesi	di conferimento prodotti	completa
Cooperativa Dorgali pastori	di conferimento prodotti	parziale
Cooperativa panettieri 1 maggio	di produzione e lavoro	parziale
Golfo degli Angeli	di produzione e lavoro	completa
Lacesa- latteria centro Sardegna-	di conferimento prodotti	completa
Latteria Ittiri	di conferimento prodotti	completa
Latteria sociale Sa Costera	di conferimento prodotti	completa
Latteria San Pasquale	di conferimento prodotti	completa
Latteria sociale la concordia	di conferimento prodotti	completa
Pastori Oschiresi	di conferimento prodotti	completa
SAR.CO.MI.	da determinare	assente
Società coop unione pastori	di conferimento prodotti	completa
Vitivicola antichi poderi Jerzu	di conferimento prodotti	completa

### Cooperative di costruzioni

Ragione sociale	tipo coop	disponibilità dati remunerazione soci
Area urbana società edilizia	edilizia di abitazione	assente
Bindua	produzione e lavoro	completa
Cento	edilizia di abitazione	assente
Compagnia opere civili	produzione e lavoro	completa
Medigas	produzione e lavoro	completa
Urbus	edilizia di abitazione	assente

### Cooperative di commercio

Ragione sociale	tipo coop	disponibilità dati remunerazione soci
Agrigest società cooperativa	di consumo	parziale
Acquaurchi società cooperativa	di lavoro	completa
Campidanese società cooperativa	di consumo	assente
Commerciale Sarda società coop	di produzione e lavoro	completa
Coop agricola Villasor	di conferimento prodotti	completa
Coop allevatrici Sarde	di consumo	assente
Coop consumo società coop	di consumo	assente
Coop di consumo Villamar	di consumo	completa
Coop Sarda Farmacisti	di consumo	parziale
Economia Laconese	di consumo	assente
La nuova rinascita 81	di consumo	assente

### Cooperative di servizi

Ragione sociale	tipo coop	disponibilità dati remunerazione soci
Associazione prod di Sardegna	di conferimento prodotti	completa
Cames	di produzione e lavoro	completa
Compagnia portuale Corridoni	di produzione e lavoro	completa
Eurocoop	di produzione e lavoro	completa
Sardegna Concerti	di lavoro	completa
Società di vigilanza nuorese	di produzione e lavoro	completa

Le indicazioni inserite nella terza colonna hanno il seguente significato:

- **informativa completa:** indica la presenza in bilancio delle informazioni relative alla remunerazione dei soci per tutti e cinque gli esercizi indagati.
- **informativa parziale:** indica la presenza in bilancio delle informazioni relative alla remunerazioni dei soci solo per alcuni degli esercizi indagati.
- **informazione assente:** indica l'assenza in bilancio di informazioni sulla remunerazione ai soci per tutti gli esercizi indagati.

L'analisi su ciascun settore di attività sarà sviluppata considerando solo le imprese che presentano una informativa di bilancio completa rispetto alla distribuzione di ricchezza ai soci.

Le cooperative che nella maggior parte dei casi presentano una parziale o assente disponibilità di informazioni relative alla remunerazione dei soci, sono: le cooperative edilizie di abitazione e le cooperative di consumo.

Infatti, i conti economici di queste tipologie di cooperative presentano spesso dei valori che possono essere assimilati a quelli di un conto economico a “costi e rimborsi dall'esterno di costi”<sup>131</sup> in quanto, i ricavi in essi indicati assumono dei valori che non sono quelli riconosciuti dal mercato.

In altre parole, ai soci delle società cooperative di consumo ed edilizie di abitazione è talvolta concesso l'acquisto di beni a condizioni favorevoli, che possono tradursi in minori ricavi in conto economico piuttosto che in ristorni. Ogniqualvolta si presenta questa circostanza è assai complesso determinare il reale valore aggiunto ottenuto da ciascuna entità (Ricavi – costi esterni) ed è per questo motivo che tali tipologie di impresa non sono state considerate nell'analisi empirica.

Una metodologia per la determinazione del valore aggiunto delle cooperative che contabilizzano i propri ricavi al netto dei vantaggi ottenuti dai propri soci, sarebbe quella di effettuare un confronto tra il valore aggiunto calcolato secondo i valori di bilancio (vedi cap. 3) e il valore aggiunto determinato con i ricavi valutati a prezzi di mercato<sup>132</sup>.

La prima tipologia di valore aggiunto (V.A.1) comprende, quindi, le transazioni tra cooperativa e soci valorizzate con i prezzi stabiliti in queste negoziazioni; mentre, la seconda tipologia di valore aggiunto (V.A.2) presenta le stesse transazioni però valutate a valore di mercato.

L'analisi della differenza tra le due diverse tipologie di VA potrebbe determinare la quota di valore aggiunto rappresentante la remunerazione ai soci non evidenziata nell'informativa di bilancio.

Infatti, nel caso in cui V.A.2 sia maggiore di V.A.1 la differenza riscontrata sarebbe pari al vantaggio economico ottenuto dal socio per il suo rapporto con la società cooperativa.

Una analisi di questo tipo è sicuramente persuasiva ma la sua applicazione pratica potrebbe essere molto problematica per via delle difficoltà riscontrabili nella determinazione dei diversi prezzi di mercato.

---

<sup>131</sup> Si veda A. Vivarelli, *Strutture e forme del conto economico delle imprese*, Università degli studi di Cagliari, Istituto di economia aziendale, CEDAM 1989, p. 23; G. Melis, *Gli indici di bilancio delle imprese cooperative*, Università degli studi di Cagliari, Istituto di economia aziendale, CEDAM 1989, p. 26.

<sup>132</sup> Si veda, A. Lai, *Le aggregazioni di imprese. Caratteri istituzionali e strumenti per l'analisi economico-aziendale*, Università cattolica del sacro cuore, FrancoAngeli, Milano, 1991, p. 170 e seguenti; G. Roberto, *Il valore segnaletico del bilancio delle società operanti in gruppo*, CUEC editrice, Cagliari, 1993, p. 87;

### 4.3. Analisi settoriale società cooperative

#### 4.3.1. Introduzione all'analisi delle società cooperative:

relazione **R.i.L.s**, **R.i.s.** e **Va/K**; chiave di lettura degli indicatori **TS** e indice benefici/remunerazioni a **P.A.**

L'analisi sulla produttività delle società cooperative vede il confronto tra gli indicatori **R.i.L.s** e **R.i.s.** e l'indicatore di creazione di valore aggiunto (**Va/K**).

L'indicatore **Va/K** può essere così scomposto:

$$VA/K = (L/K) + (F/K) + /-(P/K) + (S/K) + /-(A/K) + (M/K)$$

Dove

- 1) **Sv = S/K** rappresenta l'ammontare di ricchezza che ritorna al socio rapportata al capitale investito.
- 2) **Iv = (L+F+A+P+M)/K** rappresenta l'ammontare di ricchezza riconosciuta agli altri soggetti interni (L+F+A+P+M) rapportato sul capitale investito.

L'indicatore **R.i.L.s** è così composto:

$$R.i.L.s = (R.L + Of_s) / K^{133}$$

dove:

- 1) **R.L.:** rappresenta il risultato lordo d'esercizio, ottenuto dalla sommatoria tra il risultato residuale evidenziato in bilancio e la remunerazione dei fattori produttivi apportati dal socio;
- 2) **Ofs:** interessi corrisposti ai soci;
- 3) **K:** capitale investito in azienda.

L'indicatore **R.i.s.** è così composto:

$$R.i.s. = (R_n + Of_s) / K^{134}$$

dove:

- 1) **Rn:** comprende il risultato economico esposto in bilancio, rettificato dalle eventuali integrazioni sui conferimenti e dai ristorni;

---

<sup>133</sup> G. Melis, *Gli indici di bilancio delle imprese cooperative*, CEDAM 1989, pag 78.

<sup>134</sup> G. Melis, *Gli indici di bilancio delle imprese cooperative*, CEDAM 1989, pag 76.



- 2) **Ofs**: interessi corrisposti ai soci;
- 3) **K**: capitale investito in azienda.

Il R.i.L.s può essere riscritto in termini di  $Va/K$ , come:

$$\mathbf{R.i.L.s. = ( S/K) +/- (Risultato d'esercizio/K)}$$

Da qui si deduce che tutte le volte in cui si presenta un risultato d'esercizio pari a 0

$$\mathbf{R.i.L.s = Sv}$$

Maggiore è l'ammontare positivo o negativo del risultato d'esercizio, maggiore è la distanza che si presenterà tra i risultati di  $Sv$  e di  $R.i.L.s$ . Vista la tendenza delle società cooperative al conseguimento di risultati d'esercizio di importo ridotto si può confermare la stretta correlazione esistente tra l'indicatore  $Sv$  e l'indicatore  $R.i.L.s$ .

L'indicatore  $R.i.s.$  trova, invece, difficile applicazione pratica per via della scarsa presenza di informazioni relative a integrazioni e risconti riconosciuti ai soci nei bilanci delle società cooperative.

I risultati degli indicatori  $R.i.L.s$  e  $R.i.s.$  coincidono tutte le volte in cui nelle cooperative analizzate non sono riscontrate remunerazioni ai soci.

### **Tasso di sviluppo Accum/K**

Il tasso di sviluppo  $Accum/K$ , rapporta gli utili trattenuti in azienda sul totale capitale investito.

**Chiave di lettura dell' indicatore  $TS = Accum/K$ :**

**$TS < 0\%$**  impresa che sta depauperando il proprio patrimonio

**$TS = da 0 a 0,50\%$**  impresa che sta sopravvivendo senza generare sviluppo

**$TS > 0,50\%$**  impresa che si sta sviluppando

### **Indice benefici/remunerazioni a P.A.**

L'indicatore benefici/remunerazione a P.A. rapporta il totale benefici ottenuti da pubblica amministrazione (contributi) sul totale imposte pagate dalle cooperative.

**La chiave di lettura è la seguente:**

**B/R = 0** nessuna contribuzione da parte di enti pubblici

**0 < B/R < 0** contribuzione da parte di enti pubblici, maggiore è il risultato dell'indicatore maggiore è l'importo del contributo percepito

**B/R = 1** l'ammontare di contributi è uguale all'ammontare delle imposte pagate

**B/R >1** l'ammontare di contributi risulta superiore alle imposte pagate.

#### **4.3.2. Analisi del settore agricoltura, silvicoltura e pesca**

Per il settore agricoltura, silvicoltura e pesca le cooperative analizzate sono:

Ragione sociale	tipo coop	disponibilità dati remunerazione soci
Allevatori Sulcitani	di conferimento prodotti	completa
Cantina sociale il nuraghe	di conferimento prodotti	completa
Cantina sociale Sant'Antioco	di conferimento prodotti	completa
Cooperativa olivicoltori	di conferimento prodotti	completa
Cooperativa produttori Arborea	di conferimento prodotti e consumo	completa
Cooperativa pescatori Arborea	di produzione e lavoro	completa
L'ortolano società cooperativa	di conferimento prodotti	completa
Orto Sulcis	di conferimento prodotti	completa
Pescatori del Tirso	di lavoro	completa

#### **Analisi sulla dinamica della creazione del valore**

##### **Variazione del valore creato con base 2004**

Il valore creato dall'attività aziendale è dato dalla somma tra la ricchezza prodotta attraverso l'attività caratteristica, atipica e accessoria nonché straordinaria.

	2004	2005	2006	2007	2008
Allevatori sulcitani	1,00	1,00	1,10	1,25	1,36
Cantina sociale il nuraghe	1,00	1,01	1,05	1,19	1,04
Cantina sociale Sant'Antioco	1,00	0,61	1,06	0,86	1,03
Cooperativa olivicoltori	1,00	0,99	0,77	1,01	0,90
Cooperativa produttori Arborea	1,00	0,97	1,07	1,11	1,21
Cooperativa pescatori Arborea	1,00	1,18	1,28	1,37	1,33
L'ortolano società cooperativa	1,00	1,11	1,61	1,79	1,78
Orto sulcis	1,00	1,45	1,04	0,54	0,81
Pescatori del tirso	1,00	0,92	0,97	0,97	0,97

<b>Δ VC con base 2004</b>		
	<b>medi</b>	<b>mediani</b>
<b>2004</b>	1,00	1,00
<b>2005</b>	1,03	1,00
<b>2006</b>	1,11	1,06
<b>2007</b>	1,12	1,11
<b>2008</b>	1,16	1,04

Il valore creato medio dalle società cooperative agricole tende ad aumentare costantemente dal 2004 al 2008. I valori mediani confermano quanto visto nei dati medi fino all'anno 2007, mentre nel 2008 si riscontra un andamento decrescente.

### **Variazione del valore aggiunto/valore aggiunto allargato con base 2004**

Il valore aggiunto/valore aggiunto allargato dall'attività aziendale è dato dalla sommatoria della distribuzione di ricchezza a: dipendenti; soci; apportionatori di capitale di credito; pubblica amministrazione; sistema impresa; fondi mutualistici.

	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Allevatori sulcitani	1,00	0,99	1,26	1,26	1,35
Cantina sociale il nuraghe	1,00	1,11	1,53	1,53	1,17
Cantina sociale Sant'Antioco	1,00	1,03	1,11	1,11	1,45
Cooperativa olivicoltori	1,00	1,02	0,80	0,80	1,06
Cooperativa produttori Arborea	1,00	0,99	1,06	1,06	1,23
Cooperativa pescatori Arborea	1,00	0,89	0,87	0,87	0,94
L'ortolano società cooperativa	1,00	1,11	1,29	1,29	1,46
Orto sulcis	1,00	1,52	0,42	0,42	0,65
Pescatori del tirso	1,00	1,00	0,88	0,88	0,81

<b>Δ VA con base 2004</b>		
	<b>medi</b>	<b>mediani</b>
<b>2004</b>	1,00	1,00
<b>2005</b>	1,07	1,02
<b>2006</b>	1,02	1,06
<b>2007</b>	1,02	1,06
<b>2008</b>	1,12	1,17

L'andamento del valore aggiunto medio è stato crescente per gli anni 2004 e 2005 mentre ha subito una riduzione per gli anni 2006 e 2007 e si è riscontrato un recupero nel 2008. L'aumento del valore aggiunto medio è stato di 12 punti rispetto ai 16 punti registrati nell'incremento della creazione di valore. L'andamento mediano del valore aggiunto presenta, invece, un andamento crescente per tutti e cinque gli anni analizzati; mentre il valore creato mediano presentava una crescita per i primi quattro anni e un andamento a ribasso nell'ultimo periodo considerato.

### Valore creato dall'area caratteristica

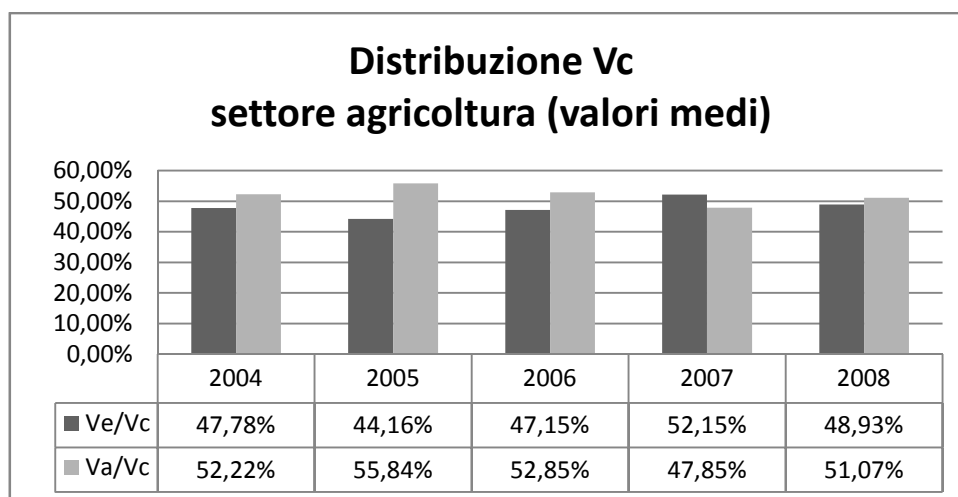
Il valore creato dall'area caratteristica indica quanta quota parte del valore creato (determinato come visto sopra) deriva da attività caratteristica.

% vc da area caratteristica		
	media	mediana
2004	98%	100%
2005	93%	100%
2006	100%	100%
2007	99%	100%
2008	100%	100%

Il valore creato medio dall'area caratteristica è compreso in un intervallo tra i 93 e i 100 punti percentuali nei diversi esercizi, dovuto al sopravvenire, o meno, di ricchezza da altre gestioni che non sono quella caratteristica. Il valore creato medio dalla gestione caratteristica è molto elevato e, quindi, rappresenta un indice di continuità nella produzione del valore. Il valore mediano assume valori costanti (100% del valore creato da area caratteristica) e rafforza quanto affermato con lo studio dei valori medi.

### Distribuzione del valore creato

Distribuzione del valore creato tra i soggetti interni (VA come sopra definito) e i soggetti esterni (coloro non compresi nella nozione di VA/ o VA allargato).

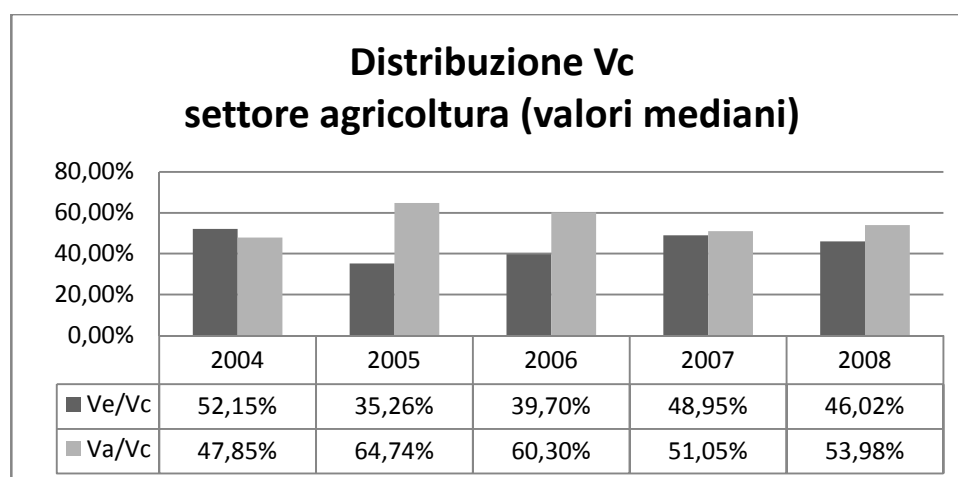


Il valore creato distribuito ai soggetti interni passa da un valore medio del 52% nel 2004 a un valore medio del 56% nel 2005; mentre, per gli anni 2006 e 2007, la remunerazione ai soggetti interni subisce una riduzione, seguita da un leggero miglioramento per l'anno 2008.

La percentuale di remunerazione ai soggetti esterni ha un andamento opposto a quello individuato per la remunerazione ai soggetti interni. I soggetti esterni vedono la

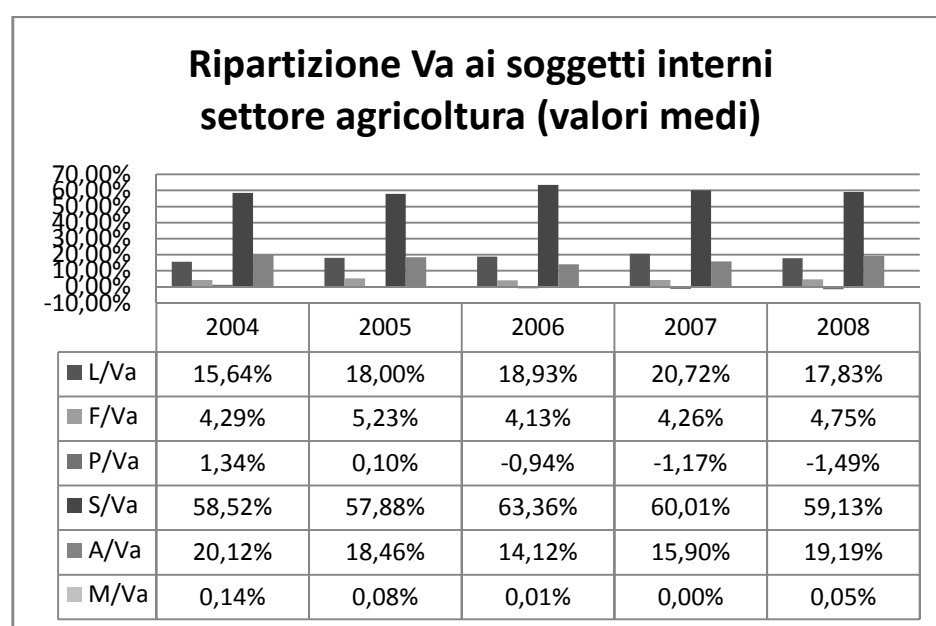
propria remunerazione ridotta negli anni che vanno dal 2004 al 2005 e dal 2007 al 2008, mentre subiscono un miglioramento nelle remunerazioni negli anni dal 2005 al 2006 e dal 2006 al 2007.

Considerando i valori medi si può notare come tendenzialmente il valore creato dalle società cooperative agricole vada a favore dei soggetti interni per tutti gli anni ad eccezione del 2007.



L'andamento mediano della distribuzione di VC tra soggetti interni ed esterni segue lo stesso andamento riportato con l'analisi dei valori medi. Anche con lo studio dei valori mediani si può evidenziare che nella maggior parte degli anni indagati l'ammontare di VA risulta superiore a quella di VE, eccezione fatta per l'anno 2004.

#### **Analisi della distribuzione di VA ( VC-VE) ai diversi soggetti interni:**



### **Remunerazione al fattore lavoro:**

La percentuale di valore aggiunto distribuita alla forza lavoro oscilla in un intervallo di valori compresi tra i 16 e i 21 punti percentuali e ottiene il suo picco massimo nel 2007 dove raggiunge un valore del 20,72%.

### **Remunerazione ai terzi finanziatori:**

La remunerazione media al capitale di credito ha uno sviluppo variabile, il suo andamento è caratterizzato da un aumento tra il primo e il secondo anno, da una caduta tra il secondo e il terzo anno e da una successiva costante crescita fino all'anno 2008. La distribuzione di ricchezza agli apportatori di capitale di credito è tuttavia contenuta in tutti e cinque gli anni considerati.

### **Remunerazione alla pubblica amministrazione**

La remunerazione alla pubblica amministrazione presenta valori medi negativi in tre esercizi su 5 (dovuti alla presenza di contributi da enti pubblici in misura maggiore rispetto alle imposte da pagare), e anche quando il valore di remunerazione si mostra positivo il suo ammontare è estremamente esiguo. Infatti, le società cooperative agricole a mutualità prevalente sono soggette ad agevolazioni fiscali ancora maggiori rispetto a quelle riconosciute alle altre cooperative a mutualità prevalente e questo comporta la presenza di imposte di competenza di importo estremamente limitato.

In sintesi, le cooperative agricole analizzate non danno nessuna distribuzione di valore agli enti pubblici, se non in misura residuale per l'anno 2004, e sono invece destinatarie di contributi pubblici che agevolano e finanziano il proprio lavoro.

### **Remunerazione ai soci**

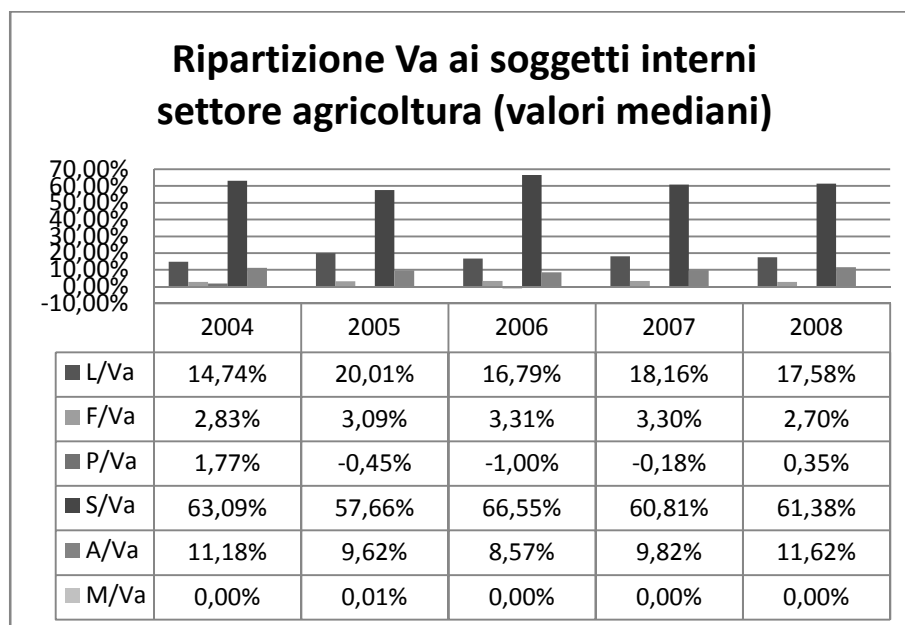
L'andamento delle remunerazioni ai soci è compreso in un intervallo tra il 59% e il 63% del totale valore aggiunto. La remunerazione riconosciuta ai soci assume la % maggiore di valore aggiunto rispetto a quella attribuita agli altri soggetti interni d'impresa.

### **Remunerazione al sistema impresa**

La remunerazione al sistema impresa assume un andamento discendente negli anni che vanno dal 2004 al 2006 per poi migliorare negli anni tra il 2006 e il 2008. Per analizzare in maniera più accurata i risultati ottenuti da questo indicatore occorre confrontarli con quelli ottenuti attraverso l'indice "tasso di sviluppo". Il valore aggiunto distribuito al sistema impresa è compreso tra il 14% e il 20%.

## Remunerazione ai fondi mutualistici

La distribuzione di valore aggiunto a favore dei fondi mutualistici è inesistente.



L'analisi sulla distribuzione percentuale di valore aggiunto a valori mediani riporta grossomodo gli stessi risultati riscontrati nell'analisi dei valori medi. Nonostante i diversi valori percentuali, possiamo, infatti, evidenziare che i soci sono coloro a cui è destinato una percentuale notevole di valore aggiunto (intervallo compreso tra il 58% e il 67%); vanno a seguire i lavoratori dipendenti (intervallo compreso tra il 15% e il 20% del valore aggiunto), il sistema azienda, gli apportatori di capitale di credito. Mentre, la pubblica amministrazione (vedi spiegazione sopra) e i fondi mutualistici non ottengono nessuna forma di distribuzione di ricchezza (ad eccezione per la pubblica amministrazione che nel 2004 ottiene una remunerazione minima pari al 2%).

## Indicatori di sviluppo e di struttura dell'impresa cooperativa

### Tasso di sviluppo Accum/K

Accum/K			
	medio		mediano
2004	2,10%		0,00%
2005	1,03%		0,05%
2006	-0,45%		0,00%
2007	-1,16%		0,00%
2008	0,27%		0,00%

L'indicatore Accum/K, attraverso l'analisi della ritenzione di utili in azienda, ha la funzione di indagare le future capacità di sviluppo di un'impresa. I risultati ottenuti non sono rassicuranti: gli indicatori medi presentano dei valori notevolmente variabili, mentre i valori mediani evidenziano l'incapacità di sviluppo delle imprese agricole indagate. In altre parole, il risultato positivo riconosciuto all'indicatore remunerazione al sistema impresa (vedi distribuzione ad A/Va nel grafico precedente) è dovuto alla presenza di ammortamenti, mentre la ritenzione degli utili è talvolta di valore negativo (presenza di perdite d'esercizio). In sintesi, le società cooperative agricole analizzate in media garantiscono il reintegro degli investimenti già effettuati ma non sono in grado di destinare nuova ricchezza per lo sviluppo.

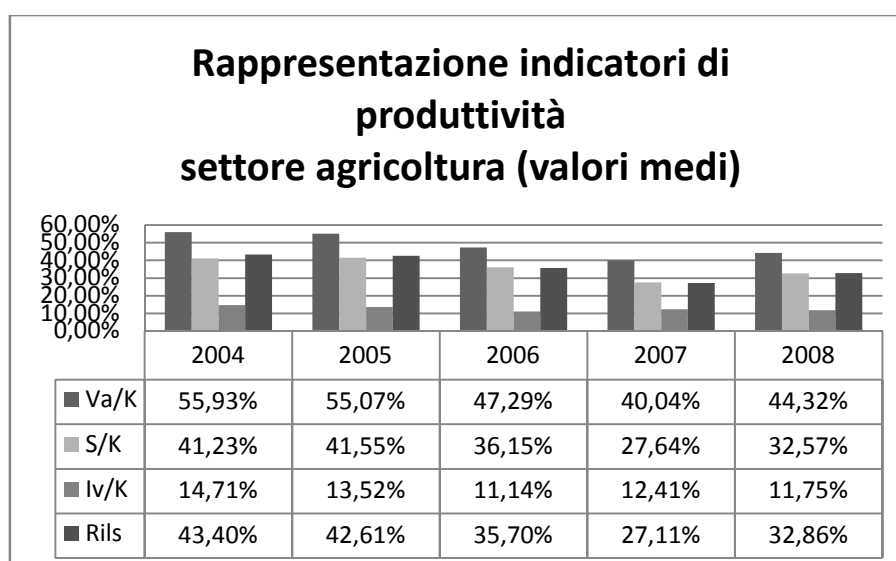
### Indice benefici/remunerazioni a P.A.

Rapporto benefici/remun a PA		
	medio	mediano
2004	0,71	0,16
2005	0,89	0,24
2006	1,10	0,44
2007	1,55	1,10
2008	0,88	0,38

L'indicatore che studia il rapporto esistente tra i benefici (contributi) e le remunerazioni effettuate a favore della P.A., mostra una crescita dell'ammontare dei contributi (sia nei valori medi che mediani) negli anni che vanno dal 2004 al 2007, mentre nel 2008 si è verificata una riduzione notevole rispetto all'anno precedente.

### Analisi indicatori di produttività

Per indagare la produttività si sono utilizzati l'indicatore Va/K (scisso in: Sv = S/K; Iv = (L+F+A+P+M)/K) e l'indicatore R.i.L.s.



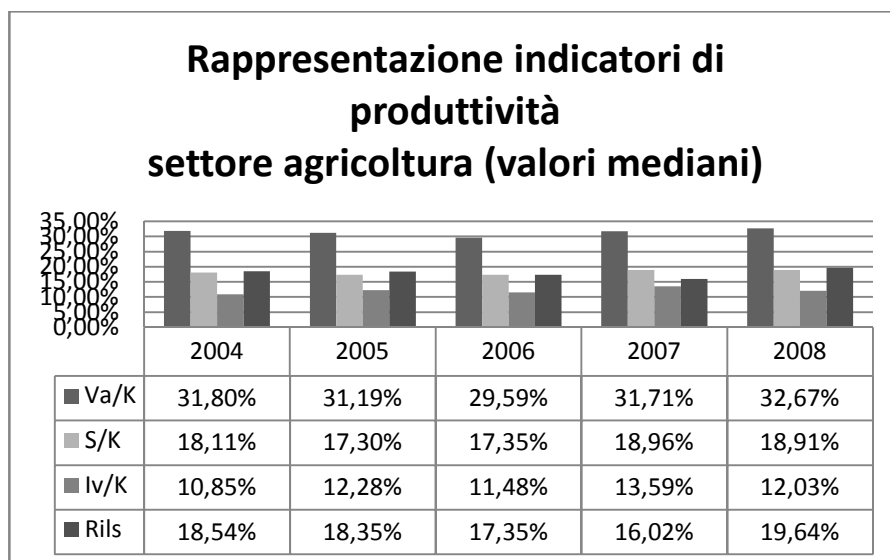


Dall'analisi dei dati sulle cooperative agricole si può notare come il VA/K assuma un andamento decrescente nei primi quattro anni per assumere, invece, un andamento di crescita nell'anno 2008.

L'indicatore di remunerazione ai soci ha un andamento variabile nei diversi esercizi. Il risultato ottenuto mostra come la maggior parte di VA/K può essere ricondotto all'indicatore Sv e questo denota l'importanza che la remunerazione ai soci assume nei confronti del totale VA.

Il risultato dell'indicatore Iv/K serve come ulteriore conferma di quanto già analizzato precedentemente. Il VA delle cooperative agricole viene principalmente distribuito ai soci e solo una minore parte viene riconosciuta agli altri soggetti interni.

Per avere conferma di quanto già esposto, possiamo analizzare anche i valori mediani



L'analisi dei dati mediani conferma quanto già esposto attraverso l'analisi dei dati medi. Il VA/K presenta un andamento decrescente per i primi tre anni (i valori medi presentavano un andamento decrescente per i primi quattro anni) e un miglioramento per gli anni restanti. Si può notare ancora una volta come l'ammontare di S/K sia maggiore di Iv/K a denotare l'importanza assunta dalla distribuzione di ricchezza ai soci.

Sia dai dati medi sia da quelli mediani i risultati dall'indicatore R.i.L.s. si avvicinano alle remunerazioni concesse ai soci (Sv) aumentate o diminuite dai redditi di periodo di ciascuna azienda.

Per completezza d'analisi vengono esposti anche i risultati ottenuti dell'indicatore R.i.s nei diversi esercizi:

$$R.i.s. = (R_n + Ofs) / K^{135}$$

R.i.s		
	medio	mediano
2004	2,64%	0,00%
2005	1,72%	0,69%
2006	0,50%	0,00%
2007	-0,83%	0,00%
2008	0,74%	0,00%

Non sempre nei bilanci possono trovarsi le informazioni relative alle remunerazioni integrative concesse ai soci. Tuttavia dai dati di cui disponiamo si può notare come il R.i.s. non sempre presenta dei risultati positivi e anche quando ciò accade essi sono di modesta entità. Questo può essere generato dagli esigui risultati di gestione oppure dalle limitate integrazioni concesse ai soci. Il valore mediano che rappresenta un valore più stabile e più facilmente esaminabile ci mostra come l'indicatore R.i.s. sia sintetizzabile con un valore nullo nei diversi esercizi. Il risultato riscontrato nel R.i.s. ci mostra la scarsa attitudine delle cooperative agricole a mostrare le integrazioni sui conferimenti ai soci, oltreché la presenza di risultati d'esercizio prossimi allo zero. La chiusura in pareggio è anche il motivo per cui S/K e R.i.L.s assumono dei risultati abbastanza vicini.

#### 4.3.3. Analisi del settore manifatturiero

Per il settore manifatturiero le cooperative analizzate sono:

Ragione sociale	tipo coop	disponibilità dati remunerazione soci
Cantina sociale Dolianova	di conferimento prodotti	completa
C.M- costruzioni metalliche	di produzione e lavoro	completa
Coop allevatori villanovesi	di conferimento prodotti	completa
Golfo degli Angeli	di produzione e lavoro	completa
Lacesa- latteria centro Sardegna-	di conferimento prodotti	completa
Latteria Ittiri	di conferimento prodotti	completa
Latteria sociale Sa Costera	di conferimento prodotti	completa
Latteria San Pasquale	di conferimento prodotti	completa
Latteria sociale la concordia	di conferimento prodotti	completa
Pastori Oschiresi	di conferimento prodotti	completa
Società coop unione pastori	di conferimento prodotti	completa
Vitivinicola antichi poderi Jerzu	di conferimento prodotti	completa

<sup>135</sup> G. Melis, *Gli indici di bilancio delle imprese cooperative*, CEDAM 1989, pag 76.

## Analisi sulla dinamica della creazione del valore

### Variazione del valore creato con base 2004

	2004	2005	2006	2007	2008
Cantina sociale Dolianova	1,00	1,04	1,01	0,92	0,94
C.M- costruzioni metalliche	1,00	0,81	0,77	0,79	0,96
Coop allevatori villanovesi	1,00	0,54	0,52	0,58	0,58
Golfo degli angeli	1,00	1,19	1,10	1,10	0,85
Lacesa- latteria centro Sardegna-	1,00	0,91	0,97	1,12	1,12
Latteria Ittiri	1,00	0,96	1,24	1,44	1,59
Latteria sociale Sa Costera	1,00	0,82	0,95	1,17	1,34
Latteria San Pasquale	1,00	0,67	0,66	0,82	0,83
Latteria sociale la concordia	1,00	0,73	1,17	1,21	1,20
Pastori Oschiresi	1,00	0,87	0,96	1,51	1,33
Società coop unione pastori	1,00	0,74	0,94	1,07	1,07
Vitivicola antichi poderi Jerzu	1,00	0,83	0,85	0,89	0,89

<b>Δ VC con base 2004</b>		
	medio	mediano
2004	1,00	1,00
2005	0,84	0,83
2006	0,93	0,95
2007	1,05	1,08
2008	1,06	1,02

Il valore creato medio dalle società cooperative manifatturiere subisce una variazione in diminuzione nel periodo compreso tra il 2004 e il 2005 per poi presentare una tendenza al miglioramento a partire dall'anno 2005. I valori mediani assumono un andamento simile a quello riportato dai risultati medi, ad eccezione che per gli anni 2007 e 2008 dove si è registrata una diminuzione nei valori. In linea generale, il valore creato dalle società cooperative manifatturiere non ha avuto una evoluzione importante negli anni tra il 2004 e il 2008.

### Variazione del valore aggiunto/valore aggiunto allargato con base 2004

	2004	2005	2006	2007	2008
Cantina sociale Dolianova	1,00	1,12	1,00	1,00	0,92
C.M- costruzioni metalliche	1,00	0,93	1,00	1,00	1,16
Coop allevatori villanovesi	1,00	0,65	0,81	0,81	0,76
Golfo degli angeli	1,00	1,32	1,15	1,15	0,68
Lacesa- latteria centro Sardegna-	1,00	0,86	1,21	1,21	1,21
Latteria Ittiri	1,00	0,97	1,50	1,50	1,66
Latteria sociale Sa Costera	1,00	0,81	1,16	1,16	1,27
Latteria San Pasquale	1,00	0,64	0,81	0,81	0,82
Latteria sociale la concordia	1,00	0,83	1,20	1,20	1,38
Pastori Oschiresi	1,00	0,88	1,21	1,21	1,09
Società coop unione pastori	1,00	0,73	1,09	1,09	1,11
Vitivinicola antichi poderi Jerzu	1,00	1,32	1,07	1,07	1,35

<b>Δ VA con base 2004</b>		
	medio	mediano
2004	1,00	1,00
2005	0,92	0,87
2006	1,10	1,12
2007	1,10	1,12
2008	1,12	1,14

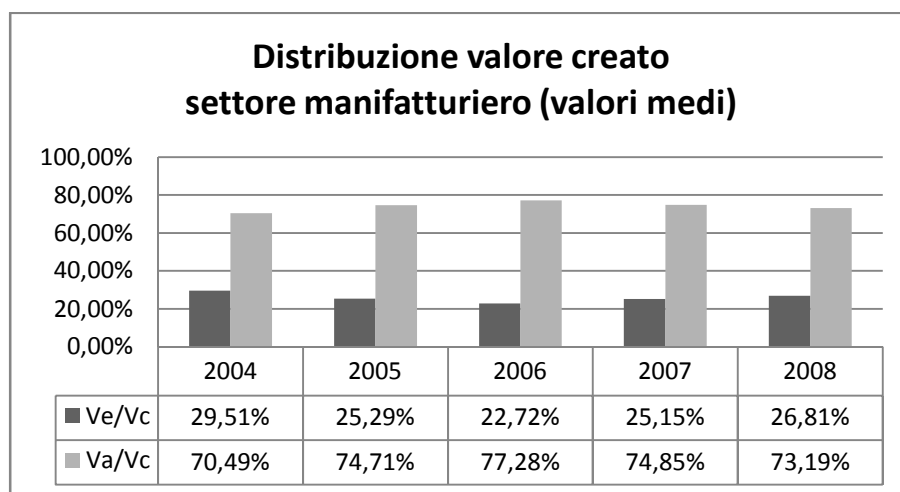
L' andamento del valore aggiunto subisce una leggera riduzione dall'anno 2004 al 2005, mentre ottiene un miglioramento negli anni seguenti. Il valore aggiunto migliora dal 2004 al 2008 più del valore creato.

### Valore creato dall'area caratteristica

<b>% vc da area caratteristica</b>		
	medi	mediani
2004	99%	100%
2005	100%	100%
2006	100%	100%
2007	100%	100%
2008	101%	100%

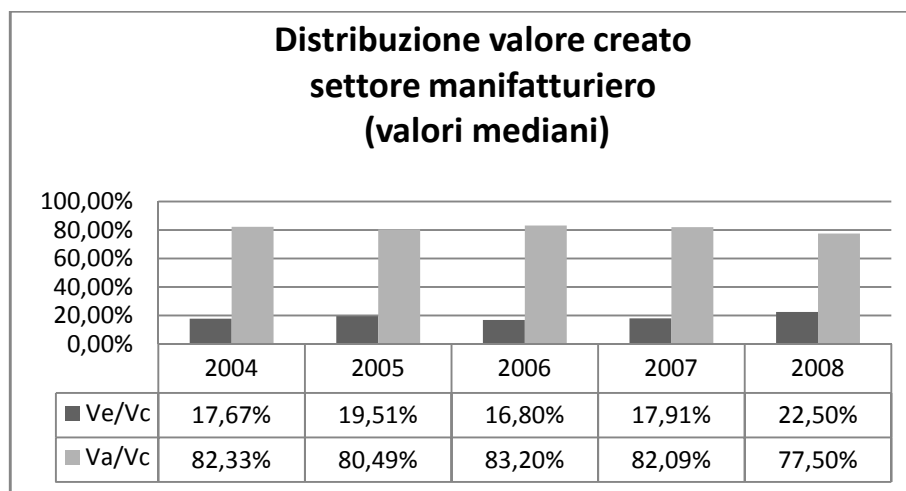
Il valore creato dall'area caratteristica è compreso in un intervallo tra i 99 e i 101 punti percentuali, dovuto al sopravvenire, o meno, di ricchezza da altre gestioni che non sono quella caratteristica. Il valore medio creato dalla gestione caratteristica è molto elevato e questo rappresenta un risultato positivo, in quanto indice di continuità nella produzione del valore. Il valore mediano assume un valore costante (100% del valore creato da area caratteristica) e rafforza quanto affermato con lo studio dei valori medi.

### Distribuzione del valore creato



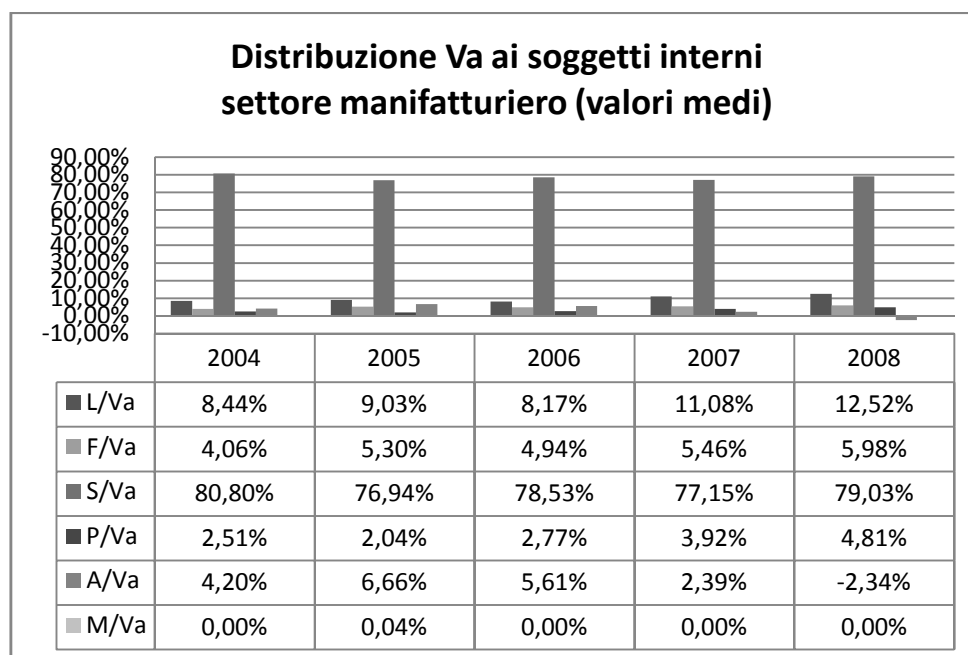
La remunerazione ai soggetti interni segue un andamento crescente dall'anno 2004 e fino al 2006 per poi subire un decremento dal 2006 al 2008.

In quanto complementare, la remunerazione ai soggetti esterni subisce un andamento speculare ma inverso a quello subito dall'andamento delle remunerazioni ai soggetti interni.



La rappresentazione dei valori mediani ci conferma quanto già riscontrato precedentemente con l'analisi dei valori medi: la stragrande maggioranza del valore creato viene distribuito ai soggetti interni.

### Analisi della distribuzione di VA (VC-VE) ai diversi soggetti interni:



#### **Remunerazione al fattore lavoro:**

La percentuale di valore aggiunto distribuita alla forza lavoro oscilla in un intervallo compreso tra gli 8 e i 13 punti percentuali e ottiene il suo picco massimo nel 2008 dove raggiunge un valore del 12,52%.

#### **Remunerazione ai terzi finanziatori:**

La distribuzione di ricchezza agli apportatori di capitale di credito è contenuta e poco variabile in tutti e cinque gli anni considerati. Il suo valore oscilla tra i quattro e i sei punti percentuali.

#### **Remunerazione ai soci**

L'andamento delle remunerazioni ai soci è oscillante nei diversi periodi e assume la % maggiore di valore aggiunto rispetto a quella attribuita agli altri soggetti interni d'impresa.

#### **Remunerazione alla pubblica amministrazione**

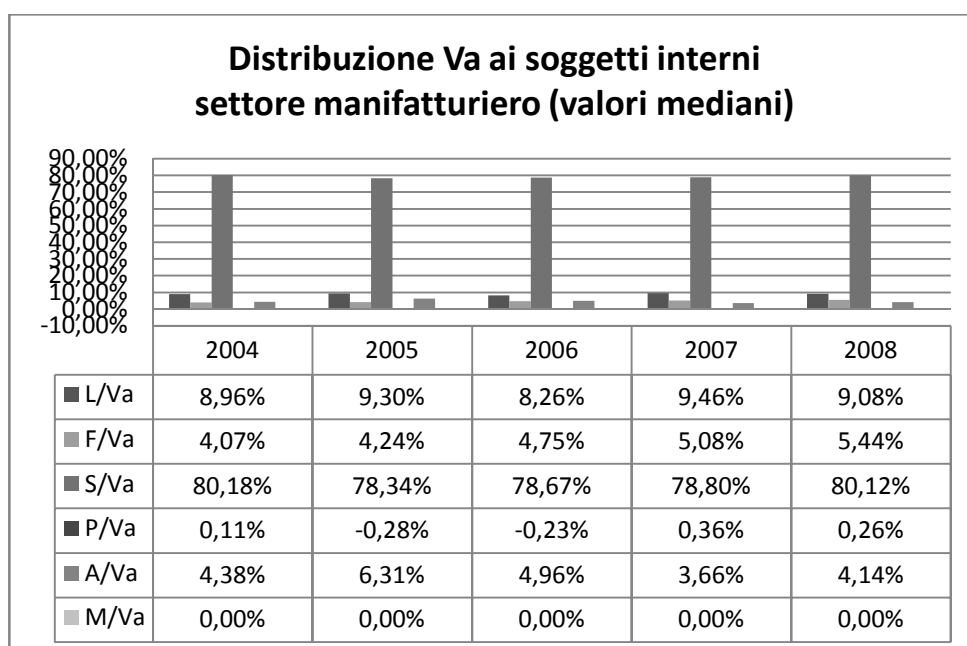
Le remunerazioni riconosciute dalle cooperative manifatturiere alla P.A. non sono elevate ma i suoi ammontari sono superiori a quelli corrisposti dalle cooperative agricole. Il suo valore oscilla tra i tre e i cinque punti percentuali.

## Remunerazione al sistema impresa

La remunerazione al sistema impresa assume un andamento crescente nel periodo compreso tra il 2004 e il 2005 per poi decrescere negli anni tra il 2006 e il 2008. Per analizzare in maniera più accurata i risultati ottenuti da questo indicatore occorre confrontare questi risultati con quelli ottenuti attraverso l'indicatore "tasso di sviluppo".

## Remunerazione ai fondi mutualistici

Nelle società cooperative manifatturiere indagate la remunerazione ai fondi mutualistici è assente.



L'analisi dei dati mediani conferma grossomodo quanto già analizzato con lo studio dei dati medi: i soci delle società indagate vedono ad essi riconosciuto circa l'80% del totale valore aggiunto; seguono i lavoratori dipendenti ai quali viene riconosciuto un ammontare pari a circa il 10% del valore aggiunto, il sistema impresa e i finanziatori. I valori mediani non presentano remunerazioni per la pubblica amministrazione e i fondi mutualistici.

## Indicatori di sviluppo e di struttura dell'impresa cooperativa

### Tasso di sviluppo Accum/K

Accum/K			
	medi		mediani
2004	-0,91%		0,00%
2005	0,28%		0,00%

2006	-0,25%	0,00%
2007	-1,50%	0,00%
2008	-2,04%	0,00%

L'indicatore Accum/K, attraverso lo studio della ritenzione di utili in azienda, ha la funzione di indagare le future capacità di sviluppo di un'impresa. I risultati medi ottenuti non sono rassicuranti, in quanto, si presenta un valore positivo, anche se di modesta entità, solo per l'anno 2005. I risultati mediani, che non vengono influenzati da particolari andamenti negativi di una o pochi casi del campione, evidenziano un tasso di sviluppo pari a zero a testimonianza che le imprese cooperative manifatturiere stanno sopravvivendo senza creare sviluppo.

In altre parole, il risultato riconosciuto al sistema azienda (A/Va) è costituito per la maggior parte dagli ammortamenti, mentre la ritenzione degli utili è talvolta di valore negativo (presenza di perdite d'esercizio). Le società cooperative con questa tipologia di remunerazione garantiscono il reintegro degli investimenti già effettuati ma non sono in grado di destinare nuova ricchezza per il proprio sviluppo.

#### **Indice benefici/remunerazioni a P.A.**

Rapporto benefici/remun a PA		
	medi	mediani
2004	1,70	0,97
2005	1,63	1,29
2006	1,61	1,15
2007	1,18	0,84
2008	1,06	0,72

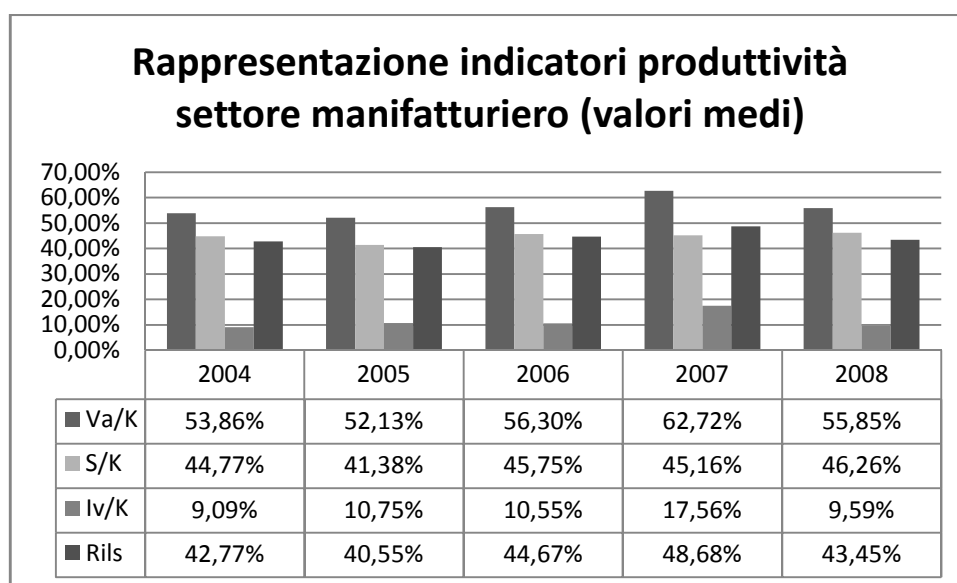
L'indicatore che studia il rapporto esistente tra i benefici (contributi) e le remunerazioni effettuate a favore della P.A., mostra risultati mediani vicini e talvolta (anni 2005 e 2006) superiori all'unità. Quindi, le cooperative del settore manifatturiero godono di contributi da parte di enti pubblici di ammontare quasi maggiore delle imposte da esse pagate e negli anni 2005 e 2006 tali contributi superano lo stesso ammontare di imposte. I valori medi riportano dei risultati più elevati per via della presenza nel campione di aziende che si sono avvantaggiate di maggiori contributi rispetto alle altre. I risultati dell'indice sopra analizzato potrebbero sembrare non coerenti con i risultati riportati nei grafici rappresentanti la distribuzione di VA ai diversi soggetti interni; infatti, soprattutto se si considera la distribuzione di VA a valori medi si può notare che questa presenta risultati positivi (quindi la presenza di imposte medie pagate dalle imprese maggiori dei contributi medi ricevuti) mentre l'indicatore benefici/remunerazione a P.A. mostra la presenza di elevati contributi (talvolta superiori alle stesse imposte pagate) riconosciuti alle stesse imprese. Tale divergenza è dovuta alla presenza nel campione di due imprese che pagano un



ammontare percentuale di imposte intorno al 20- 25% sul totale valore aggiunto (non ricevendo nessun contributo pubblico) a fronte delle restanti che ne pagano valori irrisori (prossimi all'1%) o negativi; motivo per cui i valori medi hanno assunto dei valori positivi e i valori mediani un valore vicino allo zero. Inoltre, le imprese che non ricevono contributi (tra cui le uniche due imprese che presentano una percentuale significativa di ricchezza riconosciuta alla P.A.) presentano un risultato del rapporto benefici/remunerazioni pari a zero; mentre quelle che ricevono contributi e pagano quantità irrisorie di imposte presentano dei risultati maggiori di zero che possono assumere ampiezze tanto più elevate quanto maggiore è il livello dei contributi riconosciuto o irrisorio il valore delle imposte di competenza. Quindi, mentre la percentuale media di VA distribuita alla P.A. assume un valore positivo per effetto delle imposte pagate dalle due imprese di cui sopra, l'indicatore benefici /remunerazioni viene maggiormente influenzato dai risultati elevati raggiunti da quelle imprese che presentano il riconoscimento di contributi pagando delle imposte minime (è questo il caso della maggior parte delle imprese presenti nel settore analizzato).

Per indagare la produttività in termini di VA l'indicatore prescelto è stato VA/K.

### Analisi indicatori di produttività



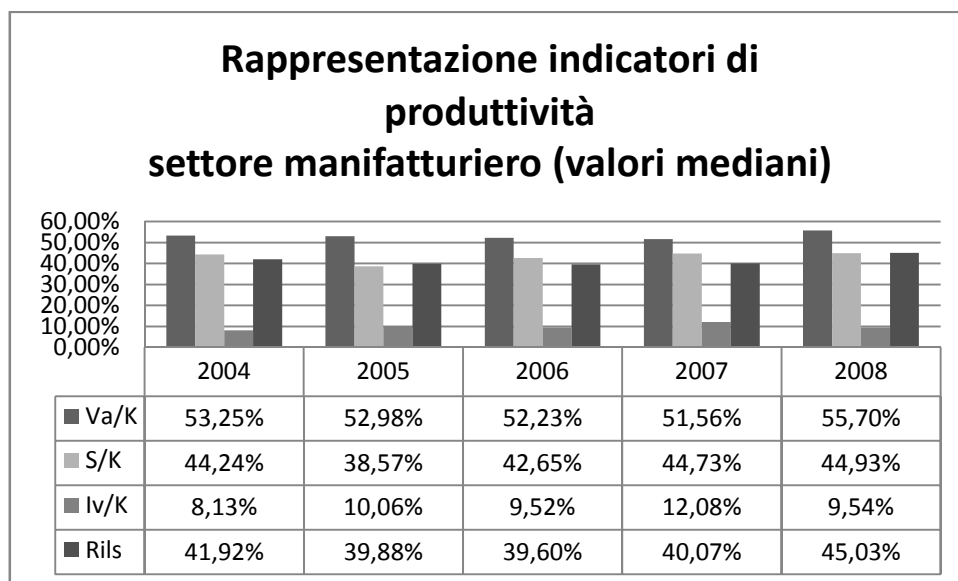
Dall'analisi dei dati sulle cooperative manifatturiere si può notare come il VA/K assuma un andamento decrescente nel periodo compreso tra il primo e il secondo anno per assumere, invece, un andamento di crescita nell'intervallo tra il 2005 al 2007 e poi decrescere nuovamente nel 2008.

La remunerazione ai soci ha un andamento variabile nei diversi esercizi. Il risultato ottenuto mostra come la maggior parte del VA/K può essere ricondotto all'indicatore

Sv e questo denota l'importanza che la remunerazione ai soci assume nei confronti del totale VA.

Il risultato dell'indicatore Iv/K serve come ulteriore conferma di quanto già analizzato precedentemente. Il VA delle imprese cooperative manifatturiere viene principalmente distribuito ai soci e solo una minore parte viene riconosciuta agli altri soggetti interni.

I valori raggiunti dall'indicatore R.i.L.s. si avvicinano ai risultati ottenuti dall'indice Sv/K aumentati o diminuiti dai risultati di periodo di ciascuna azienda.



L'analisi dei dati mediani conferma quanto già esposto attraverso l'analisi dei dati medi. Si può notare ancora una volta come l'ammontare di S/K sia maggiore di Iv/K a denotare l'importanza assunta dalla distribuzione di ricchezza ai soci nel confronto del totale VA.

Sia dai dati medi e sia da quelli mediani i risultati dall'indicatore R.i.L.s. si avvicinano alle remunerazioni concesse ai soci (Sv) aumentate o diminuite dai redditi di periodo di ciascuna azienda.

Per completezza d'analisi viene analizzato anche l'indicatore R.i.s.

$$\text{R.i.s.} = (\text{Rn} + \text{Ofs}) / \text{K}$$

R.i.s			
	medi		mediani
2004		-0,11%	0,00%
2005		0,84%	0,00%
2006		-0,25%	0,00%
2007		-1,59%	0,00%
2008		-2,04%	0,00%

Non sempre nei bilanci possono trovarsi le informazioni relative alle remunerazioni integrative concesse ai soci. Tuttavia, dai dati di cui disponiamo si può notare come i R.i.s.(valori medi) non sempre danno dei risultati positivi e anche quando lo fanno i loro risultati sono di modesta entità. Questo può essere generato dai limitati o negativi risultati di gestione oppure dalle esigue o inesistenti integrazioni concesse ai soci. Analizzando i valori mediani, che risultano meno influenzati dagli eventuali dati eccezionali presenti nel campione, troviamo dei risultati pari allo zero. Il risultato riscontrato nel R.i.s ci mostra la scarsa attitudine delle cooperative manifatturiere a mostrare le integrazioni sui conferimenti ai soci, oltretutto la tendenza a presentare risultati d'esercizio vicini allo zero. La presenza di pareggi economici è anche il motivo per cui S/K e R.i.L.s assumono dei risultati abbastanza vicini.

#### 4.3.4. Analisi del settore costruzioni

Per il settore costruzioni le cooperative analizzate sono:

Ragione sociale	tipo coop	disponibilità dati remunerazione soci
Bindua	produzione e lavoro	completa
Compagnia opere civili	produzione e lavoro	completa
Medigas	produzione e lavoro	completa

#### Analisi sulla dinamica della creazione del valore

##### Variazione del valore creato con base 2004

	2004	2005	2006	2007	2008
Bindua	1,00	1,34	0,82	1,03	0,65
Compagnia opere civili	1,00	1,03	1,05	1,29	0,88
Medigas	1,00	1,56	1,95	2,12	3,00

$\Delta$ Vc con base 2004		
	medi	mediani
2004	1,00	1,00
2005	1,31	1,34
2006	1,27	1,05
2007	1,48	1,29
2008	1,51	0,88

Le imprese cooperative di costruzione analizzate sono solo tre ed esse differiscono notevolmente nei risultati ottenuti, motivo per cui i dati medi e mediani assumono valori spesso molto contrastanti tra loro (si vedano risultati ottenuti nell'anno 2008).

### Variazione del valore aggiunto/valore aggiunto allargato con base 2004

	2004	2005	2006	2007	2008
Bindua	1,00	1,17	1,02	1,02	0,70
Compagnia opere civili	1,00	1,06	1,57	1,57	1,47
Medigas	1,00	1,39	1,51	1,51	2,26

Δ Va con base 2004		
	medi	mediani
2004	1,00	1,00
2005	1,20	1,17
2006	1,37	1,51
2007	1,37	1,51
2008	1,48	1,47

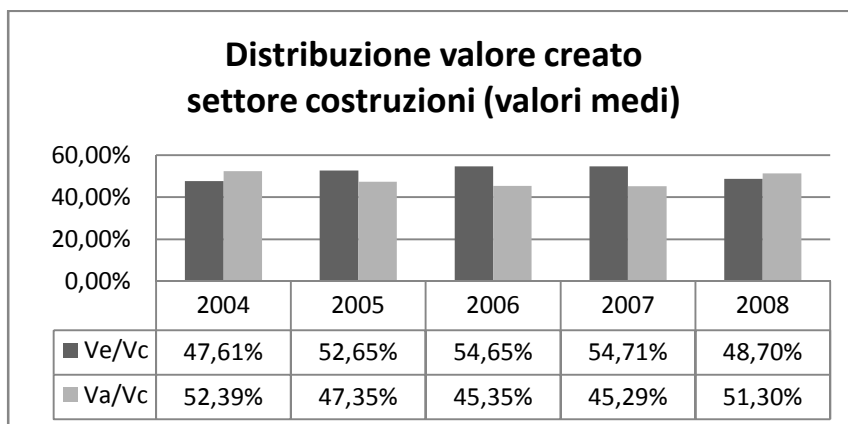
L'andamento del valore aggiunto ottiene un miglioramento dall'anno 2004 al 2008 di circa 47 punti percentuali.

### Valore creato dall'area caratteristica

% VC da area caratteristica		
	medi	mediani
2004	100%	99%
2005	100%	100%
2006	99%	100%
2007	99%	99%
2008	98%	99%

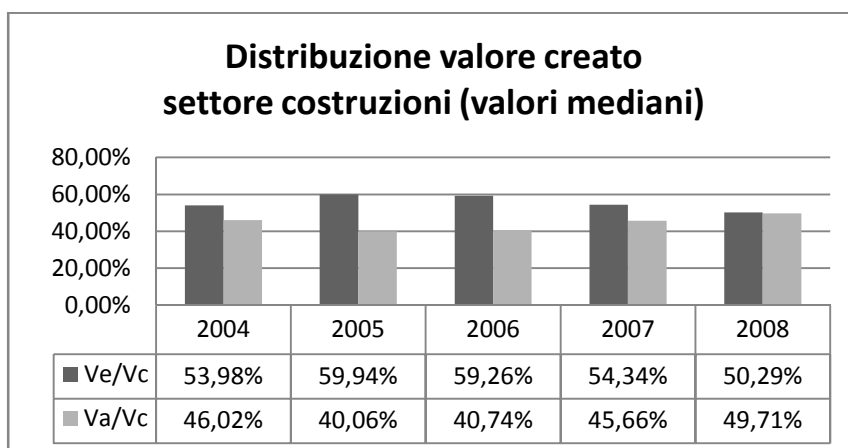
Il valore creato dall'area caratteristica assume un andamento oscillante nei diversi esercizi, dovuto al sopravvenire, o meno, di ricchezza da altre gestioni che non sono quella caratteristica. Il valore creato medio e mediano dalla gestione caratteristica delle cooperative di costruzione è molto elevato e questo rappresenta un risultato positivo, in quanto indice di continuità nella produzione del valore.

### Distribuzione del valore creato



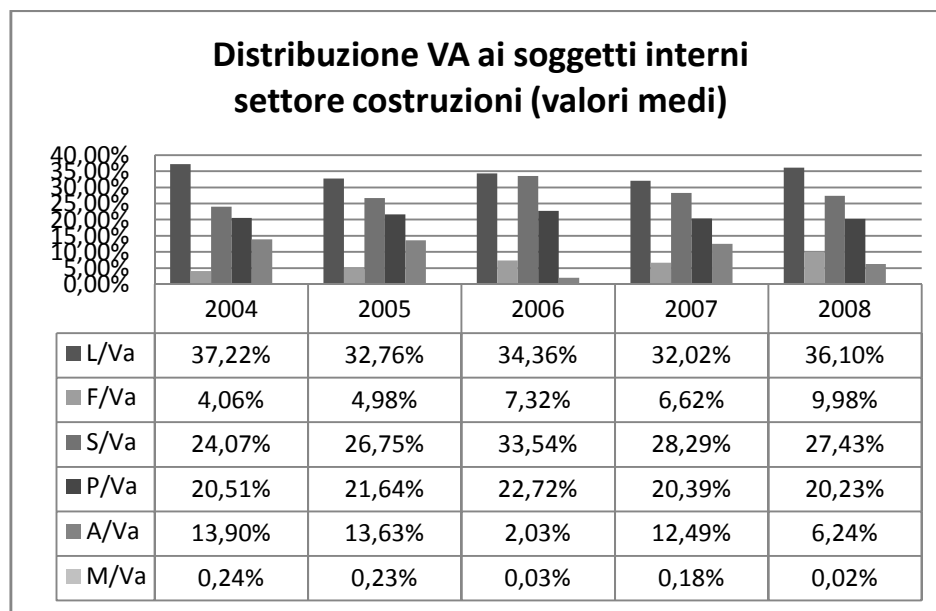
La remunerazione ai soggetti interni segue un andamento decrescente dall'anno 2004 e fino al 2007 per poi subire un aumento dal 2007 al 2008.

La remunerazione ai soggetti esterni subisce un andamento speculare ma inverso a quello subito dall'andamento delle remunerazioni ai soggetti interni.



I risultati mediani confermano quanto già visto con l'analisi dei dati medi, inoltre, evidenziano che nel caso delle cooperative di costruzione si ha una prevalenza di Ve/Vc rispetto a Va/Vc. Le società cooperative di costruzione si trovano, quindi, in posizione inversa rispetto alle società agricole e manifatturiere le quali presentano un ammontare di Va/Vc superiore a quello di Ve/Vc.

### Analisi della distribuzione di VA ( VC-VE) ai diversi soggetti interni:



#### **Remunerazione al fattore lavoro:**

La percentuale media di valore aggiunto distribuita alla forza lavoro oscilla tra i 32 e i 37 punti percentuali.

#### **Remunerazione ai terzi finanziatori:**

La remunerazione media al capitale di credito ha uno sviluppo variabile, il suo andamento è caratterizzato da un aumento tra il primo e il terzo anno, da una caduta tra il terzo e quarto anno e da una successiva crescita per l'anno 2008.

#### **Remunerazione ai soci**

La remunerazione ai soci assume un andamento crescente dal primo al terzo anno e decrescente dal quarto al quinto anno

#### **Remunerazione alla pubblica amministrazione**

La remunerazione alla pubblica amministrazione presenta un andamento crescente fra il 2004 e il 2006 e un andamento decrescente nel 2007 per stabilizzarsi nel 2008.

#### **Remunerazione al sistema impresa**

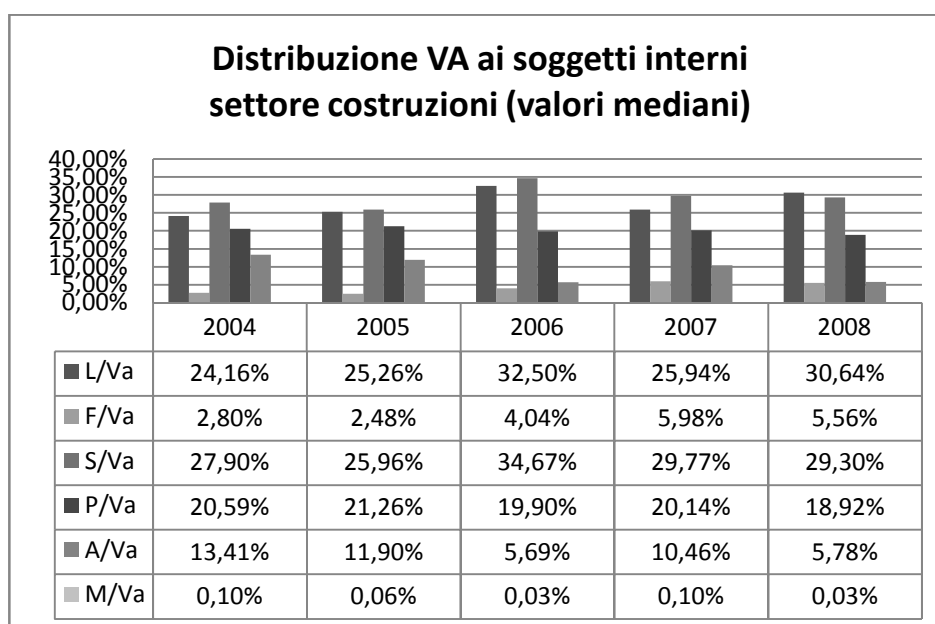
La remunerazione al sistema impresa assume un andamento molto variabile nei cinque anni considerati. Per analizzare in maniera più accurata i risultati ottenuti da

questo indicatore occorre confrontare questi risultati con quelli ottenuti attraverso l'indice "tasso di sviluppo".

## Remunerazione ai fondi mutualistici

La remunerazione ai fondi mutualistici sono pari allo 0% nei cinque anni analizzati.

Per ottenere una conferma dei dati di sintesi possiamo ora analizzare i valori mediani:



Dal grafico di cui sopra possiamo dedurre che la distribuzione di ricchezza ai soci assume ancora molta rilevanza sul totale distribuzione valore aggiunto ai diversi stakeholder, ma è limitata rispetto ai casi di società agricole e manifatturiere osservate precedentemente. Inoltre, nelle società cooperative di costruzione, rispetto alle due categorie osservate precedentemente, assume notevole importanza anche la distribuzione di ricchezza nei confronti dei lavoratori dipendenti e della pubblica amministrazione. Anche al sistema azienda viene riconosciuta una certa distribuzione di ricchezza che si dovrà verificare, tramite l'indicatore Accum/K, sia costituita da ammortamenti oppure da ritenzione di utili.

Anche nel caso delle cooperative di costruzione la distribuzione di ricchezza a favore dei fondi mutualistici è nulla.

## Indicatori di sviluppo e di struttura dell'impresa cooperativa

### Tasso di sviluppo Accum/K

Accum/K		
	medi	mediani
2004	2,94%	1,05%
2005	2,87%	1,16%
2006	-1,25%	0,24%
2007	2,01%	0,66%
2008	0,20%	0,07%

L'indicatore Accum/K ha un andamento variabile nei cinque anni considerati. I risultati medi ottenuti sono positivi quattro anni su cinque, mentre il 2006 è caratterizzato da un valore medio negativo. I risultati mediani presentano dei risultati più contenuti rispetto a quelli medi osservati, comunque, sia i dati medi sia quelli mediani mostrano la maggiore tendenza alla ritenzione di utili delle società cooperative di costruzione rispetto a quelle agricole e manifatturiere. Le società cooperative di abitazione mostrano una tendenza allo sviluppo soprattutto per gli anni 2004 e 2005.

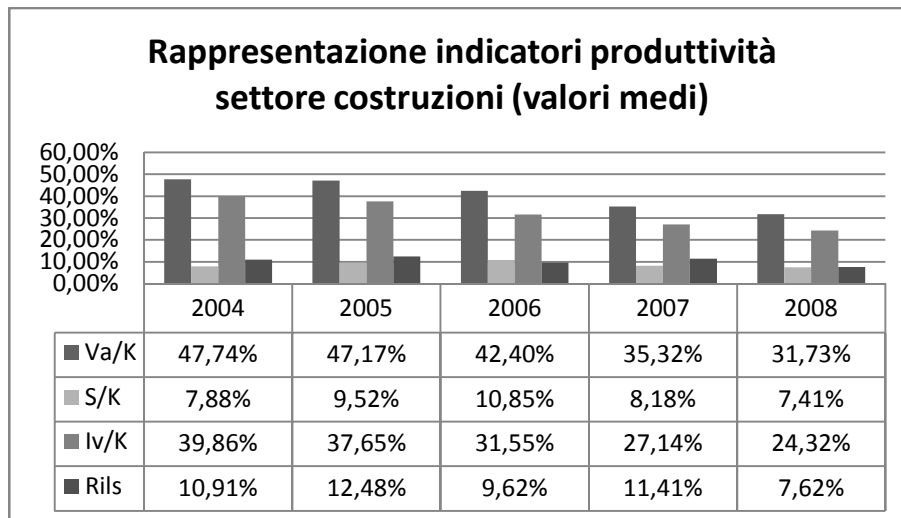
### Indice benefici/remunerazioni a P.A.

Rapporto benefici/remun a PA		
	medi	mediani
2004	0,00%	0,00%
2005	0,26%	0,00%
2006	1,43%	0,25%
2007	0,00%	0,00%
2008	0,00%	0,00%

L'indicatore che studia il rapporto esistente tra i benefici (contributi) e le remunerazioni effettuate a favore della P.A., mostra come alle società cooperative di costruzione siano stati concessi dei contributi solo per gli anni 2005 e 2006. I valori mediani evidenziano un risultato residuale di contribuzione solo per l'anno 2006, mentre per gli altri esercizi non risultano aiuti da parte della P.A. alle imprese indagate.



### Analisi indicatori di produttività

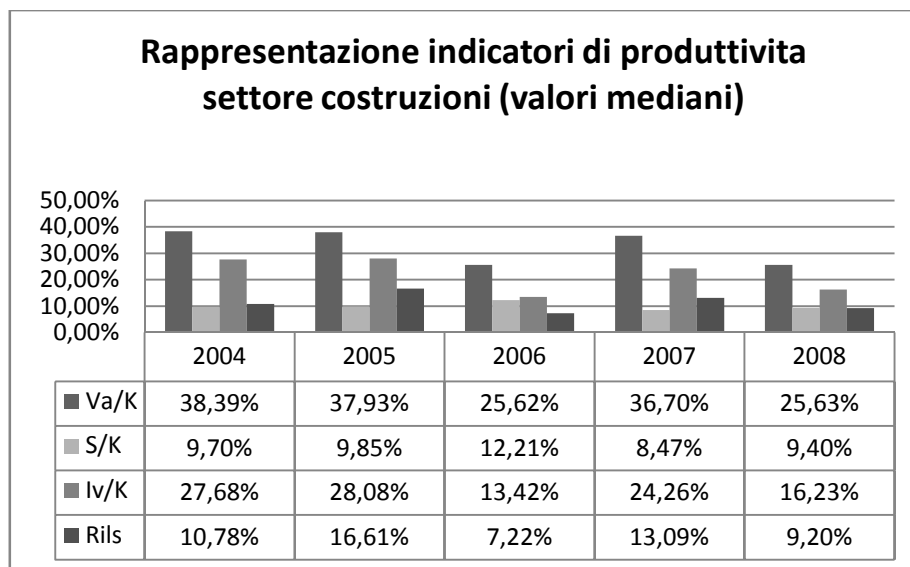


Dall'analisi dei dati sulle cooperative di costruzione si può notare come il VA/K assuma un andamento decrescente nei cinque anni analizzati.

La remunerazione ai soci ha un andamento crescente tra il primo e il terzo anno e risulta, invece, decrescente nel quarto e nel quinto anno. Nelle cooperative di costruzione analizzate l'ammontare di VA/K riconosciuto come S/K presenta un valore esiguo rispetto alla ricchezza riconosciuta agli altri soggetti interni.

L'indicatore Iv/K presenta, invece, dei risultati importanti se confrontati sul totale VA/K, in quanto la sommatoria della distribuzione di ricchezza ai diversi soggetti interni risulta superiore a quella riconosciuta ai soli soci.

I valori raggiunti dall'indicatore R.i.L.s. si avvicinano alle remunerazioni concesse ai soci (Sv) aumentate dagli utili ottenuti negli anni 2004, 2005, 2007, 2008 e diminuiti delle perdite d'esercizio riscontrate per l'anno 2006 (vedi risultati medi dell'indicatore Accum/K).



I valori mediani confermano che nelle società cooperative di costruzione la maggior parte di Va/K viene riconosciuta come distribuzione di ricchezza nei confronti dei soggetti interni non considerando le remunerazioni ai soci. L'indicatore R.i.L.s. pur avvicinandosi ai risultati ottenuti dall'indicatori S/K consegue un aumento o una diminuzione dovuta ai redditi riportati dalle imprese indagate che presentano dei risultati di gestione superiori rispetto alle imprese agricole e manifatturiere.

Per completezza viene analizzato anche l'indicatore R.i.s.

$$\text{R.i.s.} = (\text{Rn} + \text{Ofs}) / \text{K}^{136}$$

R.i.s			
	medi		mediani
2004		3,25%	1,09%
2005		3,14%	1,19%
2006		-1,02%	0,90%
2007		2,13%	0,78%
2008		0,22%	0,11%

I risultati ottenuti dal R.i.s. nelle società cooperative di costruzione presentano risultati superiori rispetto a quelli riscontrati per le società agricole e manifatturiere, dovuti ai maggiori risultati di gestione ottenuti dalla categoria analizzata.

<sup>136</sup> G. Melis, *Gli indici di bilancio delle imprese cooperative*, CEDAM 1989, pag 76.

#### 4.3.5. Analisi del settore commerciale

Per il settore commerciale le cooperative analizzate sono:

Ragione sociale	tipo coop	disponibilità dati remunerazione soci
Acquaurchi società cooperativa	di lavoro	completa
Commerciale Sarda società coop	di produzione e lavoro	completa
Coop agricola Villasor	di conferimento prodotti	completa
Coop di consumo Villamar	di consumo	completa

#### Analisi sulla dinamica della creazione del valore

##### Variazione del valore creato con base 2004

	2004	2005	2006	2007	2008
Acquaurchi società cooperativa	1,00	0,69	0,81	0,85	0,86
Commerciale Sarda società coop	1,00	1,22	1,17	1,18	1,14
Coop agricola Villasor	1,00	0,84	0,68	0,80	0,80
Coop di consumo Villamar	1,00	1,04	1,07	1,06	1,06

Δ VC con base 2004		
	medi	mediani
2004	1,00	1,00
2005	0,95	0,94
2006	0,93	0,94
2007	0,97	0,96
2008	0,97	0,96

Il valore creato dalle società cooperative commerciali tende a diminuire costantemente dal 2004 al 2006 per poi aumentare in maniera esigua nel 2007, per stabilizzarsi nel 2008.

##### Variazione del valore aggiunto con base 2004

	2004	2005	2006	2007	2008
Acquaurchi società cooperativa	1,00	0,94	0,80	0,80	0,80
Commerciale Sarda società coop	1,00	1,36	1,44	1,44	1,49
Coop agricola Villasor	1,00	0,83	0,80	0,80	0,80
Coop di consumo Villamar	1,00	0,92	1,02	1,02	0,93

$\Delta$ VA con base 2004		
	medi	mediani
2004	1,00	1,00
2005	1,01	0,93
2006	1,02	0,91
2007	1,02	0,91
2008	1,01	0,87

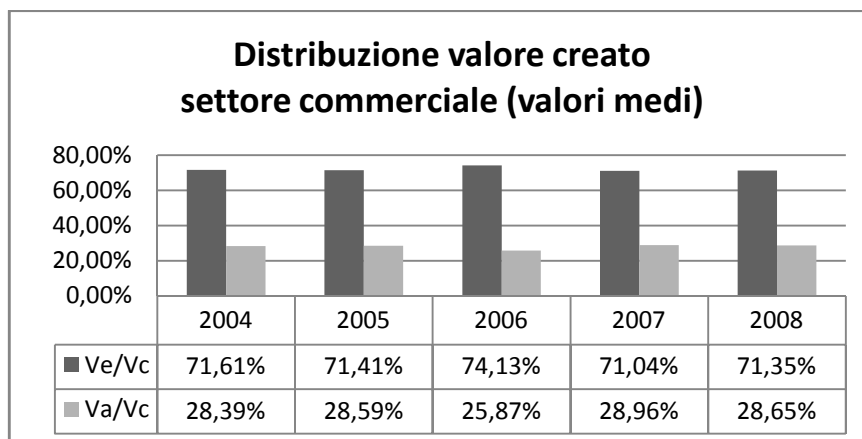
L'andamento del valore aggiunto medio è pressoché costante in tutti e cinque gli anni. Il valore aggiunto mantiene, quindi, un andamento costante, mentre la creazione di valore subisce un leggero decremento. All'interno del campione studiato è presente la cooperativa commerciale sarda che presenta dei valori di VA in crescita rispetto alle altre imprese che, invece, presentano una diminuzione dei valori. I risultati medi vengono quindi influenzati positivamente dai risultati della cooperativa commerciale sarda; mentre i risultati mediani, non influenzati dal particolare andamento di detta impresa, presentano dei valori inferiori nel 2008 se confrontati con quelli di partenza. Il valore aggiunto mediano diminuisce con il decrescere del valore creato mediano.

#### **Valore creato dall'area caratteristica**

% VC su area caratteristica		
	medi	mediani
2004	100%	100%
2005	99%	100%
2006	99%	99%
2007	99%	99%
2008	99%	100%

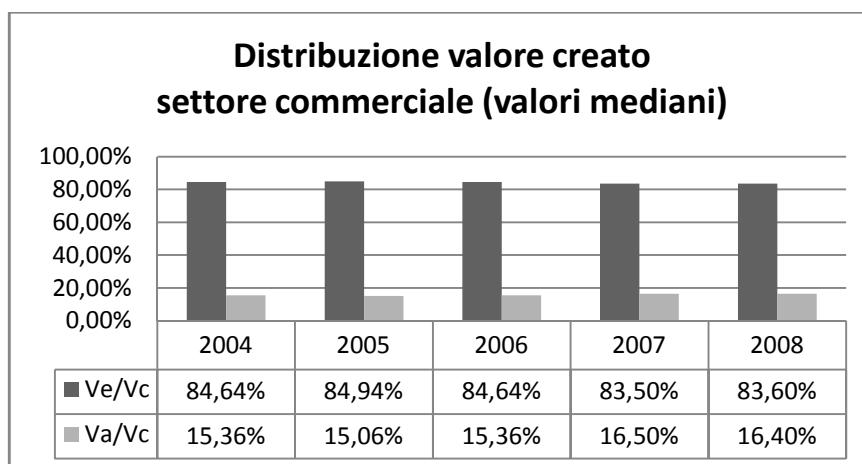
Il valore creato dall'area caratteristica assume un valore oscillante tra i 99 e i 100 punti percentuali nei diversi esercizi, dovuto al sopravvenire, o meno, di ricchezza da altre gestioni che non sono quella caratteristica. Il valore creato medio dalla gestione caratteristica è molto elevato e questo rappresenta un risultato positivo, in quanto indice di continuità nella produzione del valore.

### Distribuzione del valore creato



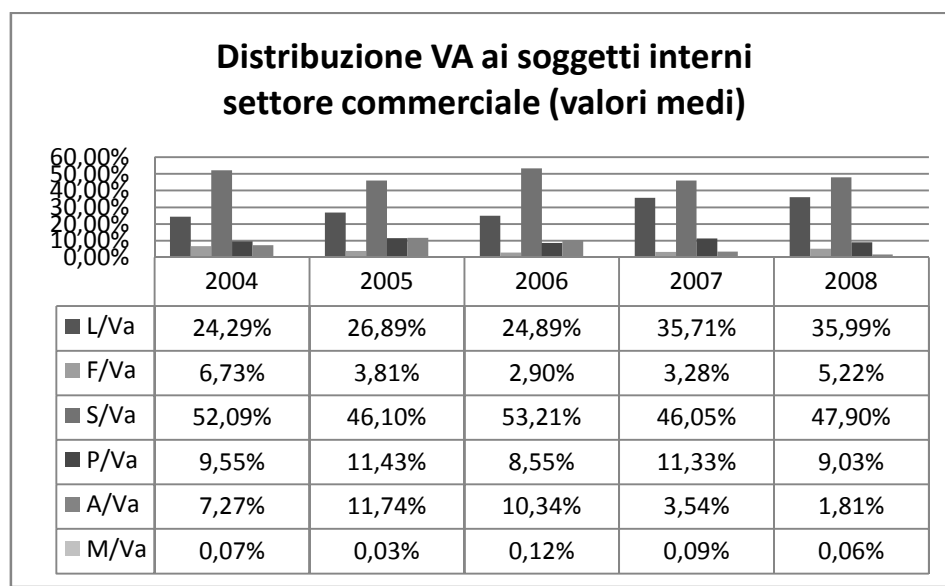
La remunerazione ai soggetti interni presenta un andamento altalenante nei cinque anni analizzati.

La remunerazione ai soggetti esterni subisce un andamento speculare ma inverso a quello subito dall'andamento delle remunerazioni ai soggetti interni. L'ammontare di ricchezza distribuita ai soggetti esterni è molto più elevata rispetto a quella distribuita ai soggetti interni.



I valori mediani confermano quanto già visto nello studio dei dati medi. Il valore creato dalle società cooperative di commercio viene per la stragrande parte distribuito ai soggetti che per definizione sono stati riconosciuti come esterni all'impresa.

### Analisi della distribuzione di VA ( VC-VE) ai diversi soggetti interni:



#### **Remunerazione al fattore lavoro:**

La percentuale di valore aggiunto distribuita alla forza lavoro oscilla tra i 24 e i 36 punti percentuali e ottiene il suo picco massimo nel 2008 dove raggiunge un valore del 35,99%.

#### **Remunerazione ai terzi finanziatori:**

La remunerazione al capitale di credito ha uno sviluppo variabile, il suo andamento è caratterizzato da una diminuzione tra il primo e il terzo anno e da un aumento continuo nel terzo e nel quinto anno.

#### **Remunerazione ai soci**

La remunerazione ai soci assume un andamento altalenante in tutto il periodo analizzato. L'andamento delle remunerazioni ai soci presenta un valore medio superiore rispetto alle % di valore riconosciuta agli altri soggetti interni.

#### **Remunerazione alla pubblica amministrazione**

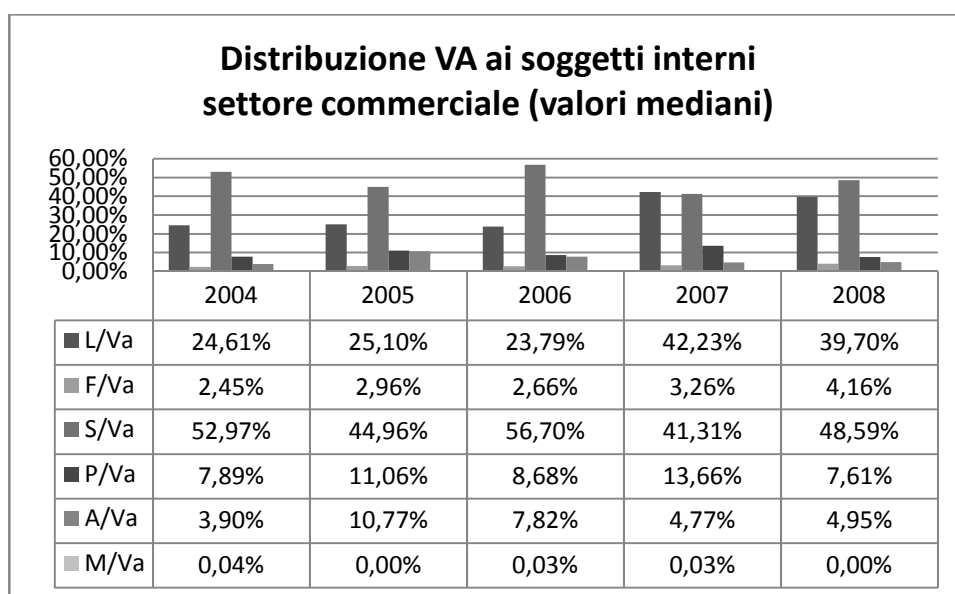
La remunerazione alla pubblica amministrazione presenta un andamento oscillante nel periodo di tempo considerato. La remunerazione media riconosciuta alla P.A. è compresa tra i nove e gli undici punti percentuali.

## Remunerazione al sistema impresa

La remunerazione al sistema impresa assume un andamento crescente nei primi due anni per poi avere un andamento decrescente negli altri anni considerati. Per analizzare in maniera più accurata i risultati ottenuti da questo indicatore occorre confrontare questi risultati con quelli ottenuti attraverso l'indicatore "tasso di sviluppo".

## Remunerazione ai fondi mutualistici

Non vi è nessuna distribuzione di valore a favore dei fondi mutualistici.



L'analisi dei dati mediani ci aiuta a rafforzare i concetti esposti con l'analisi dei dati medi. I soggetti a cui viene corrisposta una maggiore quantità di valore aggiunto sono i soci della società cooperativa, a seguire si trovano i lavoratori dipendenti, la pubblica amministrazione, il sistema azienda, i finanziatori di capitale di credito e i fondi mutualistici a cui non viene assegnata ricchezza.

## Indicatori di sviluppo e di struttura dell'impresa cooperativa

### Tasso di sviluppo Accum/K

Accum/K			
	medi		mediani
2004	-0,03%		-0,13%
2005	-0,75%		-0,67%
2006	0,51%		-0,01%
2007	-0,07%		-0,29%
2008	-0,40%		-0,67%

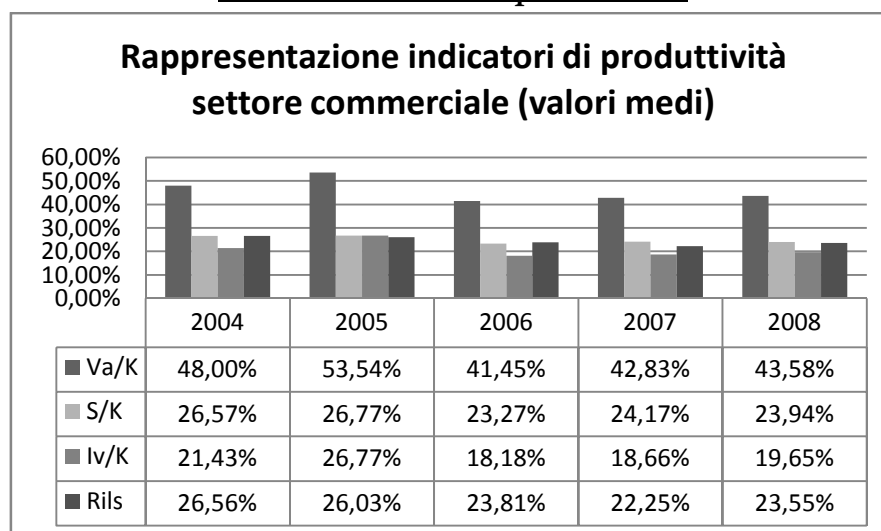
L'indicatore Accum/K medio ha un andamento variabile nei cinque anni considerati e presenta risultati negativi quattro anni su cinque. In altre parole, la ricchezza percentuale distribuita al sistema azienda sul totale VA, è costituito per la maggior parte dagli ammortamenti, mentre la ritenzione degli utili è talvolta di valore negativo (presenza di perdite d'esercizio). Il risultato dell'indicatore Accum/K mediano rafforza quanto già constatato, riportando dei risultati mediani negativi cinque anni su cinque. Le società cooperative commerciali analizzate stanno depauperando il proprio patrimonio.

### **Indice benefici/remunerazioni a P.A.**

Rapporto benefici/remun a PA		
	medi	mediani
2004	0,15	0,00
2005	0,00	0,00
2006	0,00	0,00
2007	0,08	0,00
2008	0,25	0,05

I valori medi dell'indicatore benefici/remun a PA individuano la presenza di contributi per gli anni 2004, 2007 e 2008. I risultati dell'indicatore non sono particolarmente elevati ed evidentemente i contributi non sono stati distribuiti fra tutte le imprese del campione; infatti, i valori mediani presentano dei risultati pari allo zero per i primi quattro anni e un risultato residuale per l'anno 2008.

### **Analisi indicatori di produttività**



Dall'analisi dei dati sulle cooperative di commercio si può notare come il VA/K medio assuma un andamento crescente nei primi due anni, decresca dal secondo al

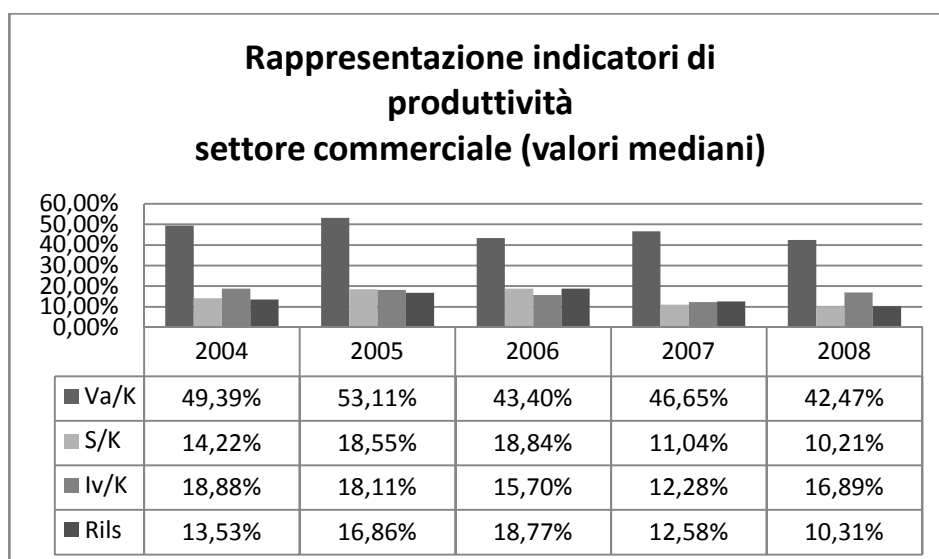


terzo anno per assumere negli anni 2007 e 2008 nuovamente un andamento crescente. I risultati ottenuti da questo indicatore oscillano tra i 41 e i 54 punti percentuali.

L'indicatore di remunerazione media ai soci ha un andamento abbastanza variabile per tutti gli anni considerati. Nelle società cooperative di commercio analizzate l'ammontare di Sv risulta di ammontare leggermente superiore rispetto alla ricchezza riconosciuta agli altri soggetti interni.

Il risultato di tale indicatore serve come ulteriore conferma di quanto già analizzato precedentemente. Il VA/K delle imprese cooperative di commercio viene distribuito in maniera leggermente superiore nei confronti dei soci (Sv) rispetto a quanto assegnato agli altri soggetti interni.

I valori raggiunti dall'indicatore R.i.L.s. si avvicinano alle remunerazioni concesse ai soci (Sv) aumentate o diminuite dai risultati di periodo ottenuti da ciascuna impresa.



Gli indicatori mediani di produttività, a differenza di quanto riscontrato nei valori medi, individuano talvolta un ammontare di S/K inferiore di Iv/K; probabilmente i valori studiati con l'analisi dei dati medi sono stati influenzati da alcune imprese che presentavano una rilevante distribuzione di ricchezza a favore dei soci. I valori mediani rappresentativi del R.i.L.s. e di S/K mostrano dei valori abbastanza vicini.

Per completezza d'analisi viene analizzato anche l'indicatore R.i.s.

$$R.i.s. = (R_n + Ofs) / K^{137}$$

R.i.s.		
	medi	mediani
2004	1,21%	0,10%
2005	-0,23%	-0,67%
2006	1,62%	-0,01%
2007	1,09%	-0,29%
2008	0,12%	-0,67%

I R.i.s. medi vengono influenzati positivamente da un'unica impresa che produce un valore di R.i.s. positivo; risulta, in questo caso, più attendibile il valore mediano che evidenzia la tendenza diffusa delle società cooperative commerciali a produrre risultati di gestione negativi.

#### 4.3.6. Analisi del settore servizi

Per il settore servizi le cooperative analizzate sono:

Ragione sociale	tipo coop	disponibilità dati remunerazione soci
Associazione prod di Sardegna	di conferimento prodotti	completa
Cames	di produzione e lavoro	completa
Compagnia portuale Corridoni	di produzione e lavoro	completa
Eurocoop	di produzione e lavoro	completa
Sardegna Concerti	di lavoro	completa
Società di vigilanza nuorese	di produzione e lavoro	completa

#### Analisi sulla dinamica della creazione del valore

##### Variazione del valore creato con base 2004

	2004	2005	2006	2007	2008
Associazione prod di Sardegna	1,00	1,22	0,49	0,80	1,25
Cames	1,00	1,05	1,16	1,24	1,47
Compagnia portuale Corridoni	1,00	1,16	0,98	0,90	0,94
Eurocoop	1,00	1,26	1,18	1,33	1,02
Sardegna Concerti	1,00	1,63	1,00	1,24	0,83
Società di vigilanza nuorese	1,00	1,11	1,08	1,14	1,12

<sup>137</sup> G. Melis, *Gli indici di bilancio delle imprese cooperative*, CEDAM 1989, pag 76.

$\Delta$ VC con base 2004		
	medi	mediani
2004	1,00	1,00
2005	1,24	1,19
2006	0,98	1,04
2007	1,11	1,19
2008	1,11	1,07

Il valore creato dalle società cooperative di servizi presenta un andamento oscillante in tutto il periodo indagato. Nel 2008 il valore creato risulta superiore rispetto all'esercizio di partenza.

#### **Variazione del valore aggiunto/Valore aggiunto allargato con base 2004**

	2004	2005	2006	2007	2008
Associazione prod di Sardegna	1,00	1,16	0,82	0,82	1,26
Cames	1,00	1,04	1,22	1,22	1,45
Compagnia portuale Corridoni	1,00	1,17	0,86	0,86	0,86
Eurocoop	1,00	1,27	1,28	1,28	0,73
Sardegna Concerti	1,00	0,68	0,21	0,21	0,40
Società di vigilanza nuorese	1,00	1,08	1,13	1,13	1,11

$\Delta$ VA con base 2004		
	medi	mediani
2004	1,00	1,00
2005	1,07	1,12
2006	0,92	0,99
2007	0,92	0,99
2008	0,97	0,99

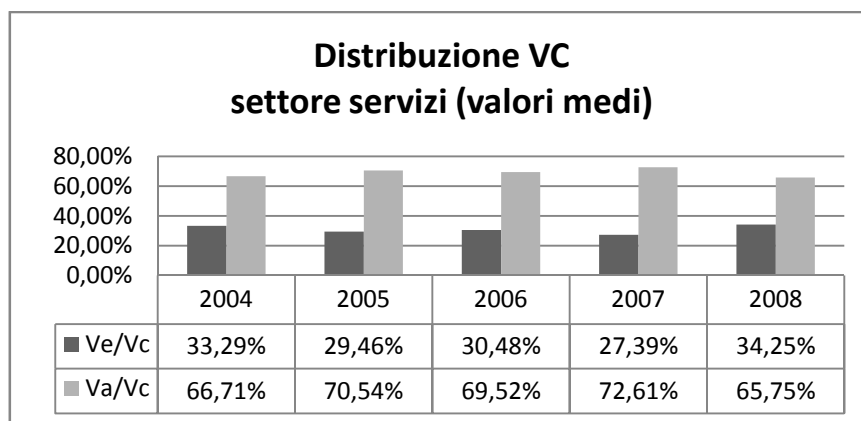
L'andamento del valore aggiunto è variabile nei cinque anni. Il valore aggiunto nel 2008 risulta ridotto rispetto al periodo di partenza, mentre il valore creato ottiene un leggero miglioramento.

#### **Valore creato dall'area caratteristica**

% VC area caratteristica		
	media	mediana
2004	100%	100%
2005	98%	98%
2006	99%	100%
2007	99%	99%
2008	103%	100%

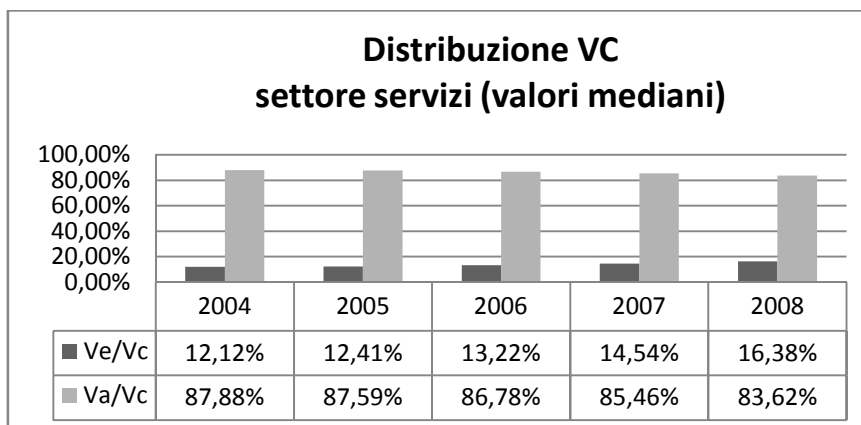
Il valore creato dall'area caratteristica assume un risultato compreso tra i 98 e i 103 punti percentuali, dovuto al sopravvenire, o meno, di ricchezza da altre gestioni che non sono quella caratteristica. Il valore creato medio dalla gestione caratteristica delle cooperative di servizio è molto elevato e questo rappresenta un risultato positivo, in quanto indice di continuità nella produzione di valore.

### Distribuzione del valore creato



La remunerazione ai soggetti interni presenta un andamento variabile negli anni considerati. La percentuale media di remunerazione ai soggetti interni è compresa in un intervallo tra i 66 e i 73 punti percentuali.

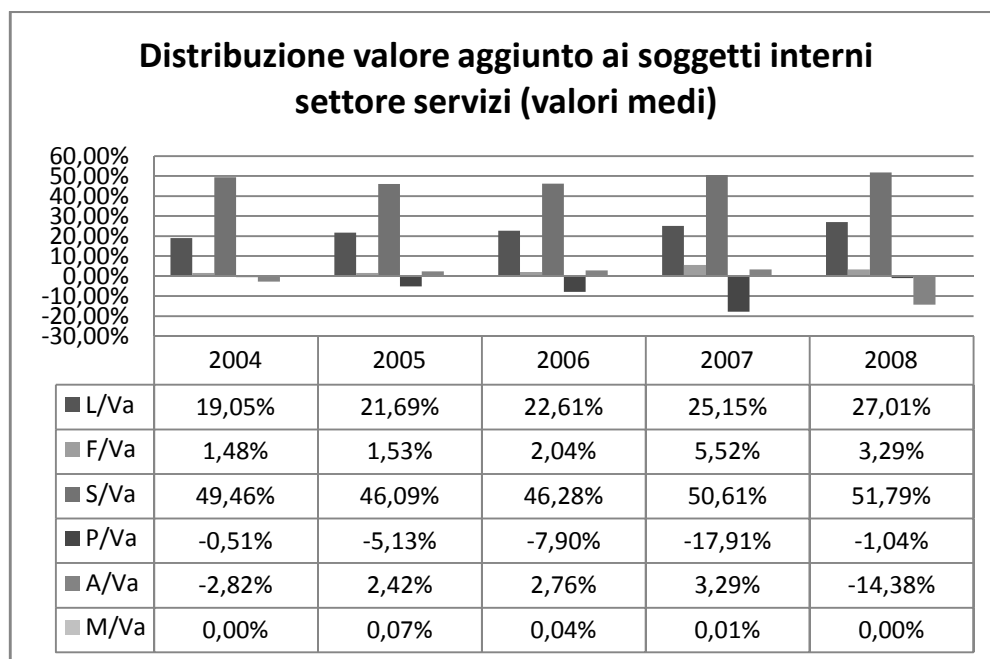
La remunerazione ai soggetti esterni subisce un andamento speculare ma inverso a quello subito dall'andamento delle remunerazioni ai soggetti interni. L'ammontare di ricchezza distribuita ai soggetti esterni è inferiore a quella distribuita ai soggetti interni e presenta valori compresi tra i 27 e i 34 punti percentuali.



L'analisi sui dati mediani conferma la forte distribuzione di valore creato a favore dei soggetti interni all'azienda.

### Analisi della distribuzione di VA ( VC-VE) ai diversi soggetti interni:

I valori medi analizzati sono fortemente influenzati dai risultati della cooperativa Sardegna Concerti, che presenta un VA negativo e usufruisce in maniera elevata di contributi da parte della pubblica amministrazione per lo svolgimento della sua attività. Per l'analisi di questo settore occorre, quindi, fare principalmente riferimento ai risultati mediani.



#### **Remunerazione al fattore lavoro:**

La percentuale di valore aggiunto distribuita alla forza lavoro oscilla tra i 19 e i 27 punti percentuali.

#### **Remunerazione ai terzi finanziatori:**

La remunerazione al capitale di credito si mantiene sempre su valori residuali (tranne che per l'anno 2007 dove raggiunge valori pari al 6%).

#### **Remunerazione ai soci**

La remunerazione ai soci assume un andamento decrescente tra il primo e il secondo anno e un andamento costantemente crescente dal terzo al quinto anno.

#### **Remunerazione alla pubblica amministrazione**

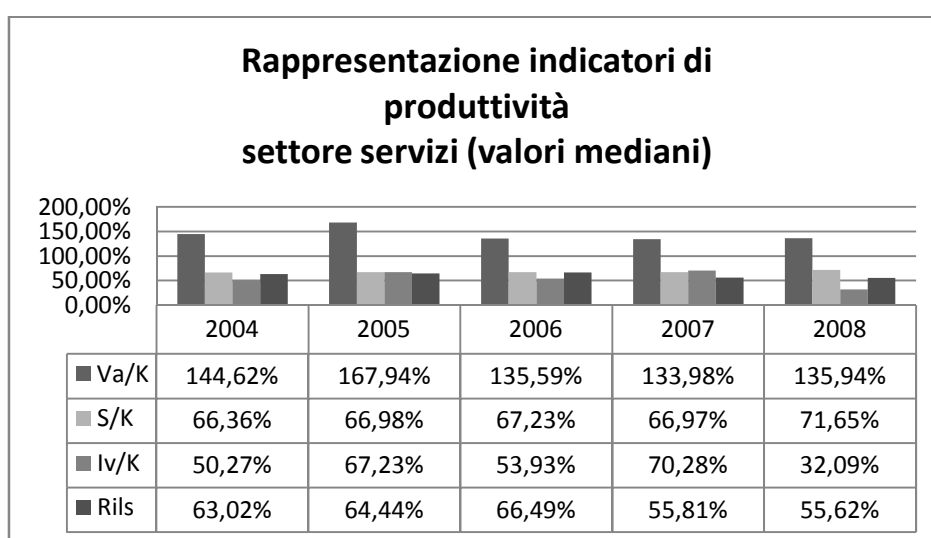
La remunerazione alla pubblica amministrazione presenta sempre dei valori negativi per via dell'elevato ammontare di contributi riscontrato a favore della cooperativa Sardegna concerti.

### Remunerazione al sistema impresa

La remunerazione al sistema impresa assume dei valori talvolta ridotti e talvolta di segno negativo a dimostrazione che le aziende cooperative nel periodo sotto analisi hanno in media consumato il proprio patrimonio netto anziché effettuare degli accantonamenti. Per analizzare in maniera più accurata i risultati ottenuti da questo indicatore occorre confrontare questi risultati con quelli ottenuti attraverso l'indicatore "tasso di sviluppo".

### Remunerazione ai fondi mutualistici

La remunerazione ai fondi mutualistici assume valori nulli.



Dall'analisi dei valori mediani si può osservare come i soggetti a cui viene riconosciuta la maggior quantità di ricchezza sono i soci, seguiti dal fattore lavoro e dalla pubblica amministrazione (dato discordante rispetto ai valori medi per via della problematica precedentemente analizzata); mentre, al sistema impresa viene riconosciuta una distribuzione minima e ai finanziatori e ai fondi mutualistici non viene riconosciuta nessuna remunerazione.

### Tasso di sviluppo Accum/K

Accum/K			
	medi		mediani
2004	-5,35%		-6,36%
2005	-1,10%		0,86%
2006	0,69%		0,35%
2007	-0,11%		-0,15%
2008	-16,73%		-3,06%

L'indice di sviluppo delle società cooperative di servizi evidenzia una situazione poco felice soprattutto per gli anni 2004, 2007 e 2008; mentre, se si osservano i dati mediani, meno influenzabili da singole situazioni problematiche, la condizione risulta migliore per gli anni 2005 (dove si individua una tendenza allo sviluppo) e nel 2006 dove si è davanti ad una situazione di sopravvivenza senza sviluppo delle imprese.

La condizione assume un aspetto più problematico se si considera che i valori degli indicatori seguono un trend in peggioramento negli anni analizzati.

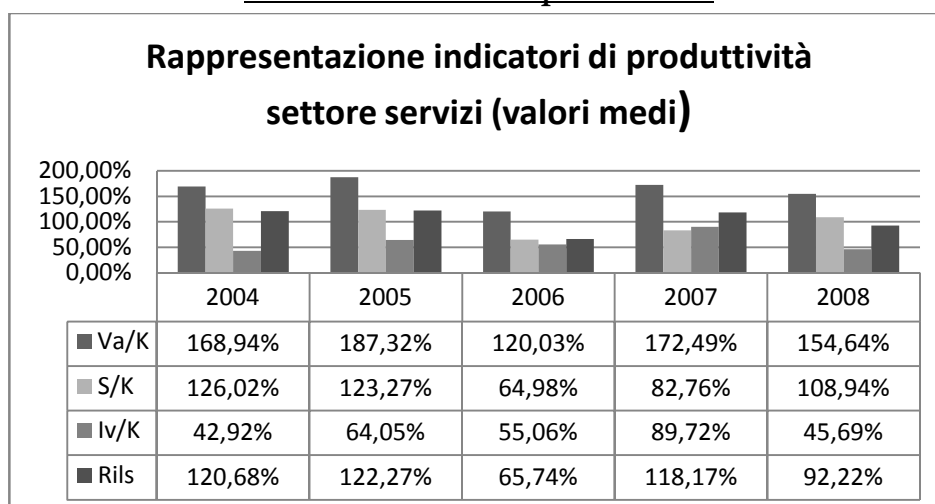
### **Indice benefici/remunerazioni a P.A.**

Rapporto benefici/remun a PA		
	medi	mediani
2004	85,81	0,00
2005	5,45	0,00
2006	2,22	0,00
2007	1,28	0,00
2008	4,44	0,00

I risultati medi vengono fortemente influenzati dai risultati elevati raggiunti dalla cooperativa “Sardegna Concerti” a cui viene corrisposto un ammontare notevole di contributi; mentre, alle altre cooperative analizzate non vengono corrisposti benefici da parte delle amministrazioni pubbliche. I risultati più significativi sono, quindi, i dati mediani, i quali mostrano un risultato pari a zero che denota la mancanza di contributi pubblici riconosciuti alle cooperative di servizi.

### **Indicatori di sviluppo e di struttura dell'impresa cooperativa**

#### **Analisi indicatori di produttività**

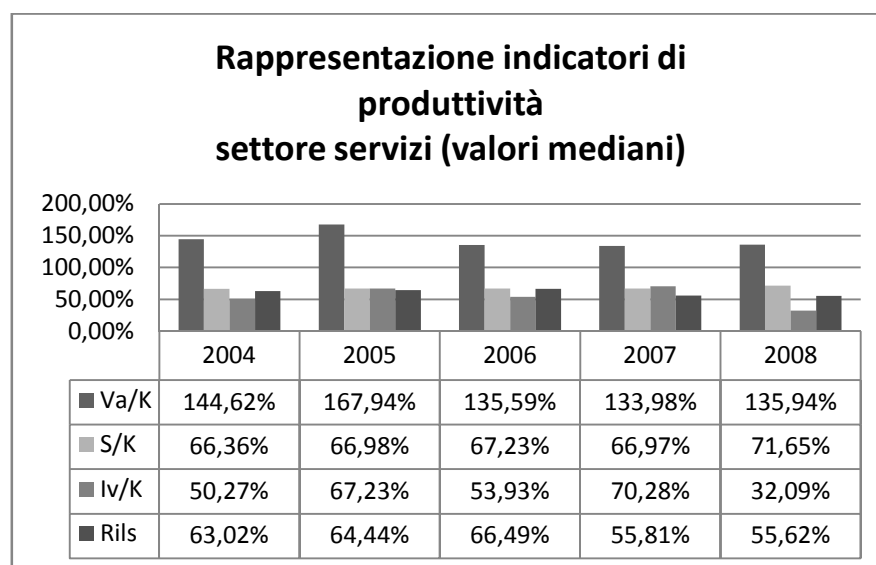


Dall'analisi dei dati sulle cooperative di servizi si può notare come il VA/K assuma un andamento estremamente variabile negli anni indagati. I risultati ottenuti da questo indicatore assumono dei valori estremamente elevati se confrontati con quelli analizzati nei settori di cui alle pagine precedenti. La differenza riscontrabile è imputabile alla tipologia di attività svolta dalle imprese indagate: le imprese di servizi tendono ad utilizzare scarse quantità di input esterni per svolgere la propria attività e hanno, inoltre, bisogno di una quantità inferiore di capitale investito; tali caratteristiche permettono alle cooperative di servizio di ottenere risultati di Va/K maggiori rispetto alle cooperative di altri settori (cfr cooperative manifatturiere).

L'indicatore di remunerazione ai soci ha un andamento decrescente nei primi tre anni, mentre assume un andamento crescente nel quarto e nel quinto anno. Il risultato ottenuto mostra come nelle società di servizi analizzate l'ammontare di S/K risulti di ammontare superiore rispetto alla ricchezza riconosciuta agli altri soggetti interni.

I risultati di Iv/K confermano quanto già analizzato precedentemente; infatti, il VA/K delle imprese cooperative di servizi viene distribuito in maniera superiore nei confronti dei soci rispetto agli altri soggetti interni.

I valori raggiunti dall'indicatore R.i.L.s. si avvicinano alle remunerazioni concesse ai soci (S/K) aumentate o diminuite dai risultati di periodo ottenuti da ciascuna impresa.



I risultati mediani raggiunti dagli indicatori di produttività rispettano in linea generale quanto già detto nell'analisi dei valori medi: i risultati di Va/K sono più elevati che nei settori studiati precedentemente per via delle caratteristiche del settore analizzato.

Per completezza viene analizzato anche l'indicatore R.i.s.



$$R.i.s. = (R_n + Ofs) / K^{138}$$

R.i.s.		
	medi	mediani
2004	-5,35%	-6,36%
2005	0,99%	0,89%
2006	0,76%	0,36%
2007	-0,07%	-0,10%
2008	-17,10%	-4,18%

I R.i.s. vengono fortemente influenzati dai redditi di ciascun esercizio, per via dell'assenza di integrazioni remunerative ai soci, e per questo individuano dei risultati negativi per gli anni 2004, 2007 e 2008. Il valore dei R.i.s è spesso in linea con i risultati di Accum/k, e l'andamento del R.i.s. rende comprensibile le divergenze di comportamento del R.i.L.s rispetto a S/K..

#### 4.4. Considerazioni conclusive

Le analisi condotte in questo capitolo ci hanno portato ad affermare che il principale ostacolo per l'applicazione del modello del VA nelle imprese cooperative è la mancanza di informazioni in bilancio relative alle remunerazioni nette spettanti ai soci.

Per la determinazione del VA, come tradizionalmente concepito, sarebbe quindi necessaria la conoscenza dei prezzi di vendita (nel caso delle cooperative di consumo e abitazione) e di acquisto (nel caso delle cooperative di conferimento beni) a valori di mercato. La consapevolezza dei prezzi/costi di mercato sarebbe finalizzata al confronto di questi ultimi con i corrispettivi, determinati con logica residuale, applicati/riconosciuti dalle cooperative agli scambi effettuati con i propri soci, al fine di determinare le remunerazioni integrative riconosciute agli stessi. Come già affermato precedentemente<sup>139</sup>, il valore di mercato è difficilmente determinabile (ad eccezione del fattore lavoro per il quale sono presenti delle previsioni legislative), motivo per cui l'auspicato confronto risulta spesso inattuabile. Dall'analisi effettuata si è notato che per le cooperative di consumo e abitazione (che in maniera più sporadica forniscono informazioni relative alle remunerazioni integrative ai soci) è stato impossibile, tutte le volte in cui non fosse esplicitato il compenso riconosciuto ai soci, presentare un prospetto completo di distribuzione di ricchezza agli stakeholder. Nelle cooperative di conferimento beni (utilizzanti la logica residuale per la valorizzazione dei conferimenti) è stata, invece, possibile la redazione del prospetto di creazione e

<sup>138</sup> G. Melis, *Gli indici di bilancio delle imprese cooperative*, CEDAM 1989, pag 76.

<sup>139</sup> Si veda il paragrafo 3.1.2.

distribuzione di valore, ma il risultato della remunerazione riconosciuta ai soggetti interni ottenuto attraverso questo modello ha assunto un significato differente rispetto a quello ricondotto al classico VA. L'applicazione del modello di creazione e distribuzione di valore si è dimostrata, quindi, colma di ostacoli per un analista esterno.

L'analisi settoriale è stata condotta suddividendo il campione delle imprese cooperative in sub-campioni che ci permettessero di studiare le imprese indagate considerando il loro settore ATECO di appartenenza. E' noto, infatti, che il valore aggiunto ottenuto dalle imprese presenta ampiezze differenti a seconda del settore in cui le stesse operano<sup>140</sup>; inoltre il VA risulta maggiore quanto più ampia si presenta la differenza tra il valore dei beni e servizi che formano oggetto della trasformazione industriale e il valore dei prodotti ottenuti in forza della capacità dell'impresa di trovare risposte o anticipare le esigenze del mercato<sup>141</sup>.

In linea generale, quindi, dovrebbero presentare valori aggiunti notevoli le società di servizi (dove non è richiesto l'approvvigionamento di beni da altre realtà); mentre dovrebbero presentare ridotte percentuali di VA sul totale VC le imprese commerciali che si occupano di effettuare il trasferimento nello spazio e nel tempo di beni acquisiti da terze economie.

Nell'analisi dei settori cooperativi, oltre a tenere in considerazione le caratteristiche tipiche di ogni attività produttiva, occorre considerare il ruolo differente che può essere assunto dai soci<sup>142</sup>. Ad esempio, i soci delle cooperative manifatturiere ed agricole sono spesso coloro che si occupano di apportare le materie prime necessarie per la trasformazione economica e, quindi, il valore distribuito ai soggetti interni di queste tipologie imprenditoriali risulta sicuramente più ampio se confrontato con quello ottenuto dalle imprese manifatturiere di tipo capitalistico<sup>143</sup>.

---

<sup>140</sup> Si veda G. Bruni, *Contabilità del valore per aree strategiche d'affari*, G. Giappichelli, 1999, p. 38. L'Autore scrive: "le attività di produzione originaria e quelle che, nel settore secondario, comportano uno scarso livello tecnologico e di investimento del capitale, sopperendo in contropartita con un elevato impiego di mano d'opera, appartengono alla classe di aziende cosiddette a basso valore aggiunto. Va pur osservato, corrispondentemente, che l'attesa di riparto del valore è altrettanto bassa per cui non è detto che, comunque, queste attività non possano raggiungere una soddisfacente condizione di equilibrio economico e, come vedremo, di profittabilità.

Al contrario, per altri settori e specialmente in quelli maggiormente coinvolti nell'alta tecnologia (Hi-tech) nella R&S, nell'immaterialità dell'effetto marketing, dei brevetti, delle esclusive e dei marchi prestigiosi e, più in generale, per tutte quelle aziende che richiedono un'elevata intensità di capitale contrapposta a risorse umane limitate nel numero, ma altamente qualificate, il valore aggiunto che ne caratterizza l'economia è, in genere, altrettanto alto.

<sup>141</sup> Si veda G. Bruni, *Contabilità del valore per aree strategiche d'affari*, G. Giappichelli, 1999, p.39.

<sup>142</sup> Le remunerazioni ai soci di società cooperative vengono sempre considerate parte del VA anche quando si tratta di distribuzione di ricchezza effettuata per ricompensare l'approvvigionamento di materie prime o merci che nelle società capitalistiche sarebbero riconosciute come distribuzione di ricchezza a favore di soggetti esterni all'azienda.

<sup>143</sup> La motivazione di questi differenti risultati è dovuta alla scelta di utilizzare il VA allargato nella riclassificazione delle società cooperative di conferimento beni. Si ricorda, inoltre, che nel settore agricoltura in sette cooperative sul totale di nove analizzate i soci sono apportatori di prodotti, mentre

In sintesi, nel considerare e analizzare l'ammontare di valore aggiunto e il relativo indicatore di produttività (VA/K) occorre sempre considerare il settore di appartenenza di una cooperativa nonché la tipologia alla quale essa appartiene al fine di identificare il ruolo svolto dai socio.

Le cooperative analizzate sono accomunate dal distribuire gran parte del proprio valore creato ai soggetti interni d'azienda. Il settore in cui si rende massima questa situazione è quello delle società manifatturiere dove la percentuale di valore aggiunto allargato sul totale valore creato si aggira intorno agli 80 punti percentuali<sup>144</sup>; inoltre, valori elevati nelle remunerazioni ai soggetti interni rispetto al totale VC, sono presenti nelle cooperative di servizi, agricole e di costruzioni. L'unica eccezione riscontrata è quella delle cooperative commerciali; infatti, in esse le remunerazioni ai soggetti interni non superano in media i 30 punti percentuali e questo è principalmente dovuto alle caratteristiche del settore di appartenenza prima enunciate.

Inoltre, le società cooperative sono caratterizzate dal distribuire gran parte del proprio valore aggiunto (la cui percentuale sul valore creato è abbastanza elevata) ai propri soci e secondariamente ai lavoratori dipendenti, al sistema impresa e alla pubblica amministrazione<sup>145</sup>; mentre solamente in maniera residuale se non nulla è distribuita ricchezza a favore dei terzi finanziatori e ai fondi mutualistici.

In linea generale si può affermare che le cooperative tendono a distribuire la ricchezza da esse creata principalmente a favore dei soggetti interni e fra essi risultano favoriti i soci.

Altra caratteristica che accomuna le società cooperative analizzate è la loro scarsa attitudine alla produzione (oltre che alla ritenzione) di utili e di conseguenza i bassi livelli ottenuti nei risultati del tasso di sviluppo.

---

nelle cooperative manifatturiere in dieci su dodici cooperative analizzate i soci conferiscono materie prime.

<sup>144</sup> Ricordiamo che il VAL è dato dalla somma del tradizionale VA aumentato della valorizzazione attribuita ai conferimenti apportati dai soci.

<sup>145</sup> La percentuale di distribuzione di ricchezza a favore della pubblica amministrazione dipende fortemente dalla tipologia di cooperativa che si va ad analizzare e dai vantaggi tributari riconosciuti ad essa; infatti, la percentuale di distribuzione di ricchezza a favore delle cooperative agricole e manifatturiere assume talvolta dei valori negativi per via dei contributi che vengono ad esse attribuiti.

## Capitolo 5

### Analisi comparata del settore capitalistico e cooperativistico

#### 5.1. Premessa

Dopo un'analisi settoriale del mondo cooperativistico, l'analisi è proseguita indagando, nelle due diverse realtà imprenditoriali, il comportamento della creazione e distribuzione di valore ai diversi stakeholder in imprese che presentano un diverso ammontare di VA. Per analizzare l'andamento della distribuzione del valore creato in imprese capitalistiche e cooperativistiche si è reso necessario dividere i campioni di partenza per classi di valore aggiunto.

Le imprese capitalistiche e cooperativistiche presentano differenti caratteristiche strutturali per cui si sono individuate separatamente le classi di riferimento rispettando, comunque, i medesimi criteri di determinazione. Le società cooperative presentano, infatti, una maggiore tendenza alla distribuzione di ricchezza ai soggetti interni rispetto alle società capitalistiche; in quanto, i fornitori di materie/merci che nelle società capitalistiche vengono individuati come soggetti esterni, nelle imprese cooperativistiche assumono talvolta il ruolo di soci e, quindi, di soggetti interni all'azienda.

In sintesi, per effettuare la suddivisione del campione complessivo in ulteriori sub-campioni si è seguita la medesima procedura per i due diversi campioni analizzati. I sub-campioni sono stati creati in modo da dividere le aziende sarde in: aziende piccole produttrici di valore aggiunto; aziende che producono un valore aggiunto medio; aziende che producono un elevato valore aggiunto.

Il fine di questa scelta è permettere una più puntuale analisi sugli atteggiamenti delle diverse tipologie imprenditoriali davanti ad una maggiore quantità di valore aggiunto creato.

Procedura<sup>146</sup>:

- 1) Si è creato un vettore con tutti i valori aggiunti degli anni in analisi (VA 2004, VA 2005, VA 2006, VA 2007, VA 2008).
- 2) Si sono presi i quantili come limite delle classi in base al numero di classi pre-impostato (nel nostro caso si è deciso per l'analisi in tre classi).
- 3) Si sono ottenuti i limiti sotto indicati (in base ai quantili) per ciascuna classe.

Risultato della procedura nelle imprese capitalistiche:

La ripartizioni in classi per le imprese capitalistiche ha prodotto i seguenti risultati:

Classe 1) Aziende che producono un valore aggiunto  $< 751.536$

Classe 2) Aziende che producono un valore aggiunto  $\geq 751.536$  e  $\leq 2.340.706$

Classe 3) Aziende che producono un valore aggiunto  $>$  di  $2.340.706$

Dall'analisi delle classi ottenute si è poi deciso di osservare alcune imprese come degli outlier per via delle loro peculiarità: dalla classe 1 si è deciso di studiare separatamente le aziende con un valore aggiunto negativo; mentre, dalla classe 3 sono state separate le imprese con un valore aggiunto estremamente alto rispetto alle aziende riconosciute come produttrici di un alto valore aggiunto<sup>147</sup>.

Risultato della procedura nelle imprese cooperativistiche:

La ripartizioni in classi per le imprese cooperativistiche ha prodotto i seguenti risultati:

Classe 1) Aziende che producono un valore aggiunto  $< 1.575.804$

Classe 2) Aziende che producono un valore aggiunto  $\geq 1.575.804$  e  $\leq 4.681.280$

Classe 3) Aziende che producono un valore aggiunto  $>$  di  $4.681.280$

Dall'analisi delle classi ottenute si è poi deciso di osservare una impresa, che presenta un valore aggiunto negativo per tutti e cinque gli anni, come outlier della classe 1.

Nel proseguo dell'analisi la classe 1 sarà individuata come classe S (Small), la classe 2 assumerà il nome di classe M (Medium), mentre la classe numero 3 sarà individuata come classe L (Large). Gli outlier assumeranno il nome di classe XS (Extra Small, outlier della classe S) e classe XL (Extra Large, outlier della classe L).

---

<sup>146</sup> La ripartizione per classi si è ottenuta grazie all'aiuto dei dott. Claudio Locci e Vincenzo Rundeddu.

<sup>147</sup> Le imprese considerate come outlier della classe 3 sono quelle con un valore aggiunto maggiore di € 50.000.000. Nel settore società capitalistiche sono presenti due imprese con queste caratteristiche.

La decisione di dividere le aziende in classi è scaturita dalla necessità di analizzare insieme aziende con caratteristiche più simili fra loro. Si voleva evitare, quindi, lo studio della ripartizione del valore aggiunto ai diversi stakeholder considerando insieme aziende molto diverse fra loro nell'ammontare di valore aggiunto creato e capire così se la distribuzione di valore aggiunto fosse influenzata in qualche modo dalla grandezza di ricchezza prodotta in ciascuna classe considerata.

Occorre ancora precisare che i due campioni analizzati rimangono invariati per tutto il quinquennio. Ne consegue che l'aumento o la riduzione nella numerosità di ciascuna classe da un anno all'altro è imputabile esclusivamente a spostamenti di aziende da una classe all'altra, dovuti a variazioni del VA prodotto, e non a nuovi ingressi o uscite di imprese dai rispettivi campioni.

La numerosità delle diverse classi è la seguente:

#### Società capitalistiche

	XS		S		M		L		XL	
	n.	%	n.	%	n.	%	n.	%	n.	%
2004	7	1,84%	128	33,68%	132	34,74%	111	29,21%	2	0,53%
2005	6	1,58%	123	32,37%	135	35,53%	114	30,00%	2	0,53%
2006	4	1,05%	114	30,00%	137	36,05%	123	32,37%	2	0,53%
2007	4	1,05%	117	30,79%	119	31,32%	138	36,32%	2	0,53%
2008	10	2,63%	117	30,79%	117	30,79%	134	35,26%	2	0,53%
<b>media</b>		<b>1,63%</b>		<b>31,53%</b>		<b>33,68%</b>		<b>32,63%</b>		<b>0,53%</b>

#### Società cooperative

	XS		S		M		L	
	n.	%	n.	%	n.	%	n.	%
2004	1	2,94%	12	35,29%	9	26,47%	12	35,29%
2005	1	2,94%	10	29,41%	12	35,29%	11	32,35%
2006	1	2,94%	9	26,47%	12	35,29%	12	35,29%
2007	1	2,94%	10	29,41%	12	35,29%	11	32,35%
2008	1	2,94%	10	29,41%	12	35,29%	11	32,35%
<b>media</b>	<b>1</b>	<b>2,94%</b>		<b>30,00%</b>		<b>33,53%</b>		<b>33,53%</b>

## 5.2. Analisi per classi società capitalistiche

### 5.2.1. Introduzione all'analisi delle società capitalistiche: relazione ROE e $Va/K$

L'analisi sulla produttività delle imprese capitalistiche vede il confronto tra l'indicatore classico di redditività (ROE) e l'indicatore di creazione del valore  $Va/K$ . L'accostamento viene effettuato tra il ROE, rappresentativo della remunerazione riconosciuta agli shareholder, e il  $Va/K$  distintivo, invece, della ricchezza distribuita ai diversi stakeholder.

A causa della elevata variabilità dei risultati ottenuti dagli indicatori calcolati per ciascuna impresa (soprattutto in riferimento all'analisi del ROE), l'analisi sulla produttività sarà effettuata avvalendosi dei valori mediani dei risultati ottenuti.

#### Analisi del rapporto esistente tra ROE e $Va/K$

Nella parte teorica abbiamo presentato il rapporto esistente tra l'indicatore ROE e l'indicatore  $Va/K$ , come:

$$ROE = R_n/N$$

$$\text{Indicatore di valore aggiunto} = Va/K$$

$$Va/K = (L/K) + (F/K) + /-(P/K) + (C/K) + /-(A/K)$$

Dove :

$$R_n/P_n = [(A - \text{amm}/K) + (C/K)] * K/N$$

Da questo ne deriva che il risultato del ROE può essere influenzato dall'andamento del  $(A - \text{amm}/K)$ , cioè dal ritorno al sistema aziendale al netto degli ammortamenti sul capitale investito e dal  $(C/K)$  rappresentativo della remunerazione al capitale proprio sul totale del capitale investito. Inoltre, il rapporto di indebitamento funge da moltiplicatore tutte le volte in cui la somma tra parentesi quadre presenta un risultato diverso da zero.

$$(A - \text{Amm}/K) = \text{Accum}/K = \text{Tasso di sviluppo}$$

(Accum) rappresenta il grado di ritenzione di utili nell'azienda e può essere una misura per monitorare la sopravvivenza della stessa.

$$TS = \text{Accum}/K$$

$TS < 0\%$  impresa che sta depauperando il proprio patrimonio

**TS = da 0 a 0,50%** impresa che sta sopravvivendo senza generare sviluppo

**TS > 0,50%** impresa che si sta sviluppando

Nel contesto Sardo la corresponsione di dividendi ai soci è perlopiù inesistente, quindi:

$$(C/K) = 0$$

Possiamo riscrivere l'equazione del ROE come:

$$R_n/N = (Accum/K) * (K/N)$$

### **Relazione tra risultato d'esercizio e valore aggiunto**

#### **Creazione di valore aggiunto**

$$VC - VE = VA \rightarrow VC - VE - VA = 0$$

$$VE > VC = -VA$$

$$VC > VE = VA$$

Dove VC = valore creato

VE = costi esterni

VA = valore aggiunto

#### **Creazione risultato d'esercizio**

$$VC - VE = VA - (L + F + / - P + \text{ammort}) = RE \rightarrow Accum$$

Dove RE = risultato d'esercizio, che per la consuetudine delle aziende sarde di non distribuire dividendi è a sua volta uguale agli utili o perdite reinvestite in azienda (accum).

Dall'equazione di cui sopra si può notare come in presenza di un VA negativo necessariamente il RE ottenuto (sempre che non si presentino dei contributi pubblici molto elevati che riescano a coprire il VA negativo maggiorato di L, F, imposte d'esercizio e ammortamenti) sarà di segno negativo.

$$-VA - (L + F + / - P + \text{ammort}) = -RE$$



Questa è la situazione che si presenta o si dovrebbe presentare nelle aziende appartenenti alla classe XS.

In caso di VA positivo RE può essere così influenzato:

**ipotesi 1)  $VC > VE = VA - (L+F+/-P+ammort) < 0 = - RE$**

**ipotesi 2)  $VC > VE = VA - (L+F+P+ammort) = 0 = RE(0)$**

**ipotesi 3)  $VC > VE = VA - (L+F+P+ammort) > 0 = + RE$**

Tendenzialmente nelle classi con un VA minore sono o dovrebbero essere presenti imprese come da ipotesi 1 e 2; nella classe M imprese come da ipotesi 2 e 3; mentre, nella classe L sono o dovrebbero essere presenti imprese come da ipotesi 3<sup>148</sup>.

La remunerazione al sistema azienda per la parte relativa all'autofinanziamento assume, quindi, un carattere residuale, per questo il ROE (che ha in essa il suo numeratore) assume una notevole variabilità; mentre,  $Va/K$ , il cui numeratore è composto perlopiù da remunerazioni di tipo fisso (si pensi ai salari e stipendi, oneri sociali, ammortamenti), assume valori più stabili.

Dopo questa premessa iniziale sul legame esistente tra il ROE e l'indicatore  $Va/K$  si passa ora all'analisi della creazione e distribuzione di valore aggiunto da parte delle società capitalistiche, oltreché all'analisi dei relativi indicatori di produttività.

### 5.2.2. Analisi delle imprese di classe XS

Valore aggiunto  $< 0$

Il totale valore creato da ciascuna impresa può essere distribuito ai soggetti precedentemente individuati come interni (Dipendenti, apportatori di capitale proprio e di credito, pubblica amministrazione, sistema azienda) oppure, utilizzato per la copertura dei costi relativi alle forniture (VE) per materie prime, sussidiarie, di consumo, semilavorati, merci e servizi.

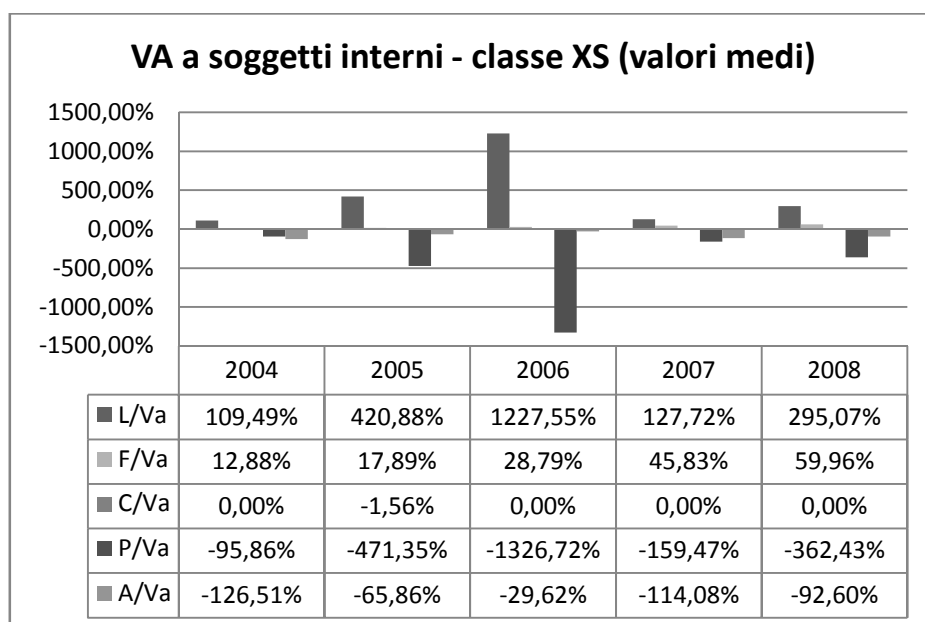
Nella classe XS il valore creato non è sufficiente per la copertura dei costi esterni, il valore aggiunto, quindi, assume un valore negativo. Le imprese appartenenti a questa classe presentano i risultati degli indicatori di composizione distorti, in quanto compromessi dal denominatore del rapporto di segno negativo; al fine di comprendere a quali tra i soggetti è stata realmente distribuita ricchezza e quali invece hanno contribuito al suo apporto nell'impresa i risultati degli indicatori di

---

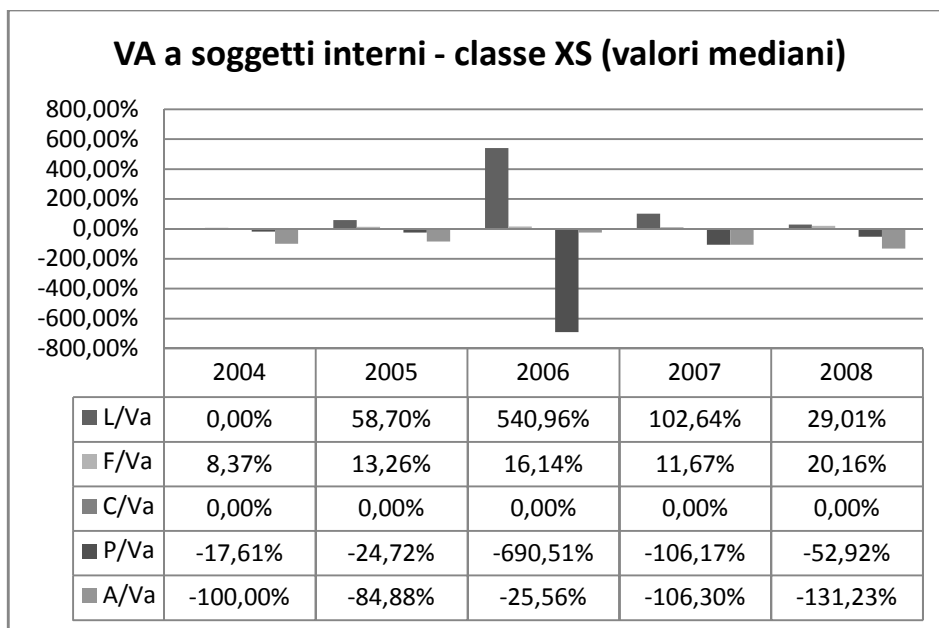
<sup>148</sup> Si ricorda che il parametro utilizzato per stabilire le classi oggetto di analisi è proprio la grandezza di VA generato da ciascuna impresa.

composizione (compromessi dal denominatore di segno negativo) sono stati moltiplicati per meno uno.

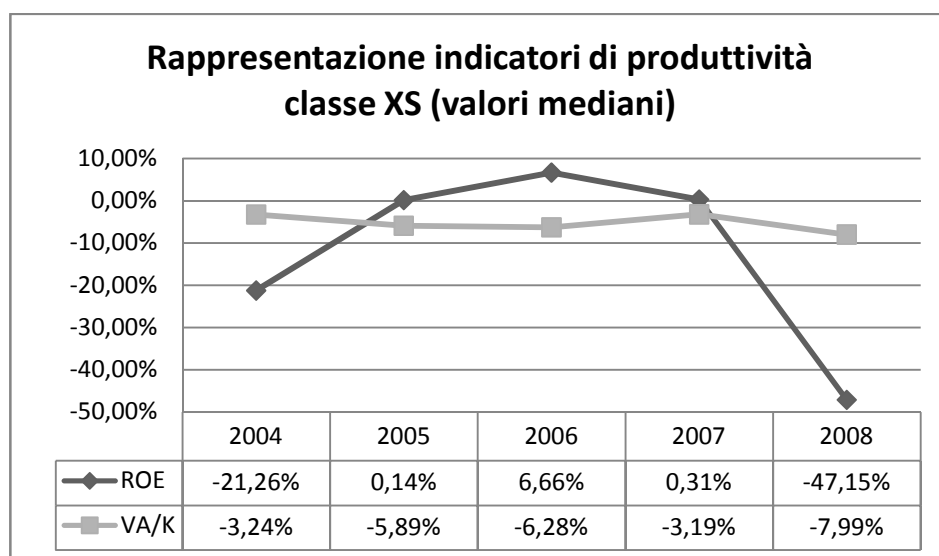
Nonostante ci troviamo davanti ad un valore aggiunto negativo risulta interessante studiare la ripartizione di ricchezza a favore dei soggetti interni. Infatti, tutte le volte in cui un'impresa non è in grado di generare ricchezza per remunerare tutti i propri stakeholder, sono alcuni tra i soggetti interni a dover apportare nuovo valore al fine di remunerare altri soggetti interni e permettere, almeno nel breve termine, lo svolgimento dell'attività aziendale. Il sovvenzionamento incrociato fra i diversi stakeholder non è, però, sostenibile in un arco di tempo medio lungo; in quanto, la continua presenza di risultati negativi di gestione conduce al depauperamento del patrimonio netto, nonché l'utilizzo di contributi pubblici al fine di sostentare aziende non in grado di permanere sul mercato potrebbe procurare elevati oneri sociali.



Nella classe XS ad alcuni soggetti interni viene riconosciuta una distribuzione di ricchezza ma questa non è frutto del lavoro della stessa impresa ma è spesso il risultato di contributi riconosciuti da enti pubblici oppure dall'utilizzo di riserve e capitale proprio della stessa impresa che vengono consumati per via della presenza di risultati negativi di gestione. Dall'analisi dei grafici si può notare come l'ammontare di ricchezza apportata dalla pubblica amministrazione e dal sistema azienda venga utilizzato per il pagamento dei salari ai dipendenti oltreché degli interessi ai finanziatori.



L'analisi dei dati mediani conferma quanto già riportato nell'analisi dei dati medi.



A fronte di indicatori di Va negativi troviamo anche dei ROE mediani positivi, probabilmente, in questi casi, si è verificata la presenza di contributi pubblici di importo tale da riuscire a coprire l'ammontare di VA negativo maggiorato dei costi per il lavoro, finanziatori, imposte correnti e ammortamenti. E' da escludere l'ipotesi in cui un ROE positivo (in caso di VA negativo) sia dato da un rapporto tra  $R_n$  negativo e  $N$  negativo, in quanto tali valori sono stati giudicati non significativi ed esclusi dal campione di analisi.

Si può notare come l'andamento del ROE e quello di VA/K siano opposti per tutti gli anni considerati, ad esclusione del 2008 dove in entrambi i grafici è rappresentata una grossa caduta della ricchezza prodotta. Negli anni tra il 2004 e il 2007 i grafici del

ROE e di VA/K rappresentano un andamento opposto dovuto all'intervento di contributi di natura pubblica.

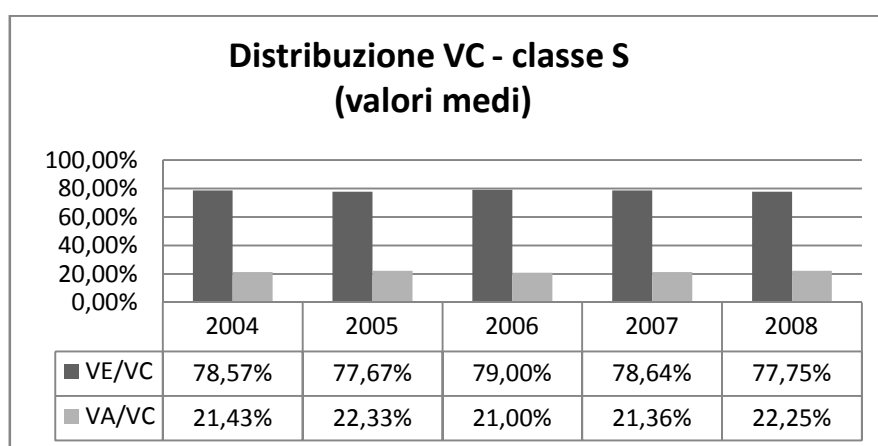
### Analisi tasso di sviluppo

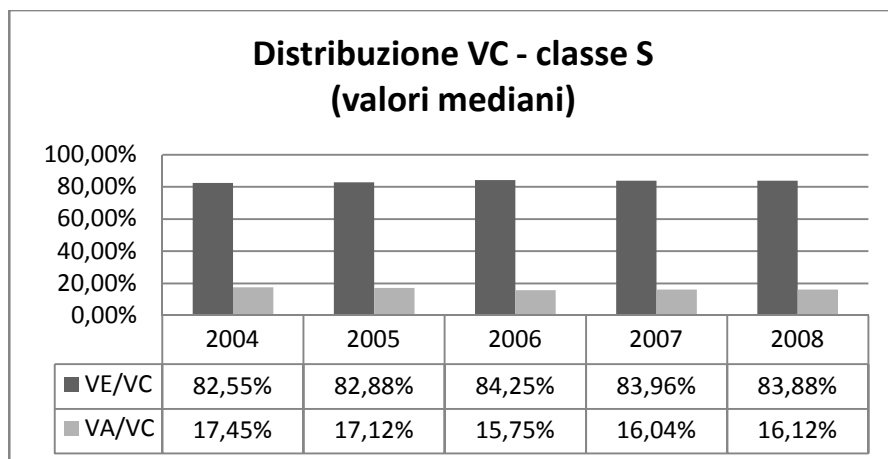
Le analisi condotte sul tasso di sviluppo hanno evidenziato i seguenti risultati:

Accum/K			
	media	mediana	
2004	-10,42%	-1,18%	
2005	0,04%	-0,62%	
2006	-0,12%	-0,62%	
2007	-5,19%	-3,99%	
2008	-11,16%	-14,98%	

Le aziende appartenenti alla classe XS hanno riportato dei tassi di sviluppo medi e mediani negativi. L'andamento ha presentato un leggero miglioramento dall'anno 2004 al 2005 per poi assumere un trend negativo dal 2005 in poi, raggiungendo un picco negativo nel 2008. Le aziende della classe XS stanno depauperando il proprio patrimonio netto e compromettendo fortemente il loro futuro.

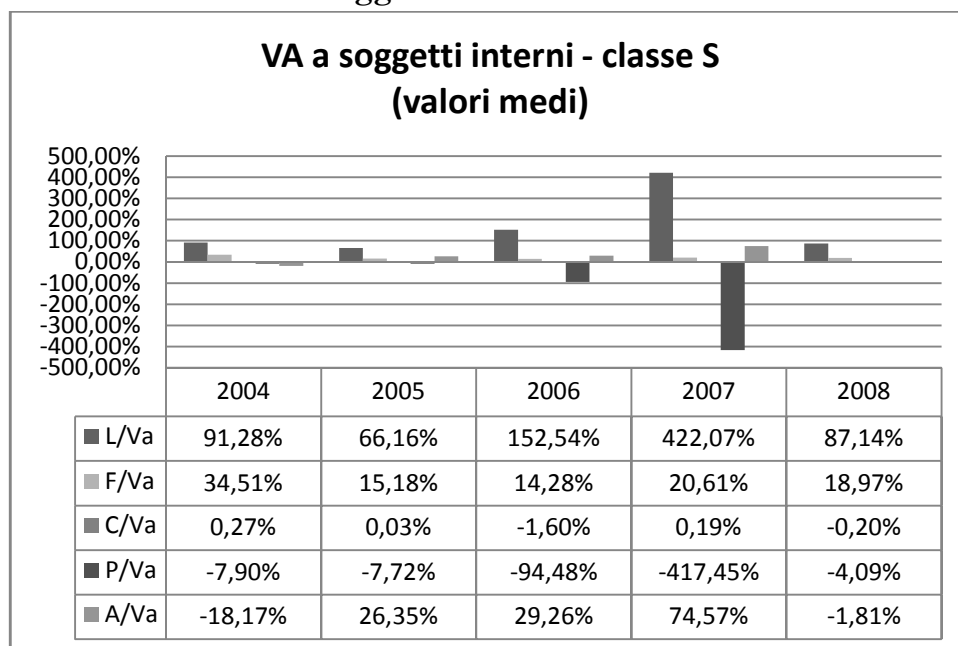
### 5.2.3. Analisi delle imprese di classe S



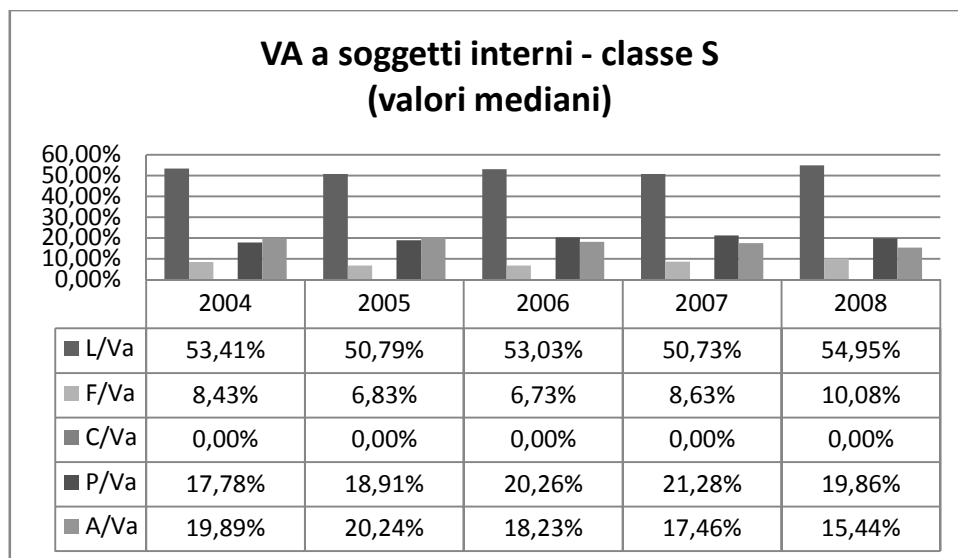


Il valore creato nella classe S è distribuito in maniera elevata a favore dei soggetti esterni. La parte rimanente (Va) viene distribuita ai soggetti interni nel modo seguente:

#### Ripartizione di ricchezza ai soggetti interni

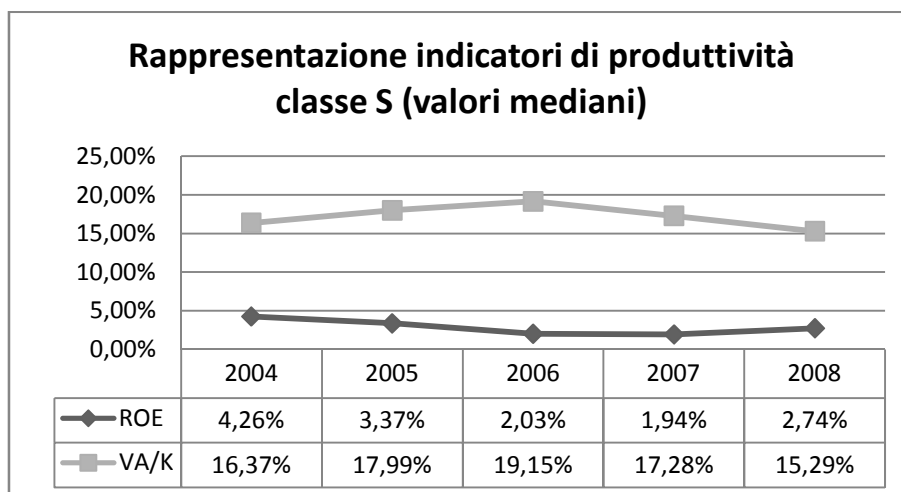


Dall'analisi dei dati medi si può riscontrare come nella classe S è ancora la P.A., con i suoi contributi, a permettere il pagamento parziale dei salari e stipendi ai propri dipendenti. Infatti, nonostante il Va sia di segno positivo il suo contributo non è risultato sufficiente per il pagamento di tutti i soggetti interni.



I risultati medi e mediani presentano dei dati divergenti: mentre i valori medi sono influenzati dai risultati di alcune aziende che si trovano al limite inferiore della classe S e quindi aventi caratteristiche più simili alle aziende individuate nella classe XS, il valore mediano considera solo i valori delle aziende che si trovano al centro della distribuzione ed evidenziano in questo modo dei valori più stabili.

In altre parole, la classe S comprende al suo interno sia aziende con una equilibrata ma limitata distribuzione di valore aggiunto, sia aziende con una struttura di distribuzione di Va più simile alle aziende presenti nella classe XS.



La distanza compresa tra la retta del Va/K e l'asse delle ascisse rappresenta l'ampiezza del valore aggiunto prodotto dalle aziende di classe S sul totale capitale investito, mentre, la distanza tra la retta del ROE e l'asse delle x raffigura la redditività del capitale proprio. L'andamento del ROE e del Va/K è divergente per tutti e cinque gli anni indagati: mentre, l'indicatore Va/K presenta un andamento crescente

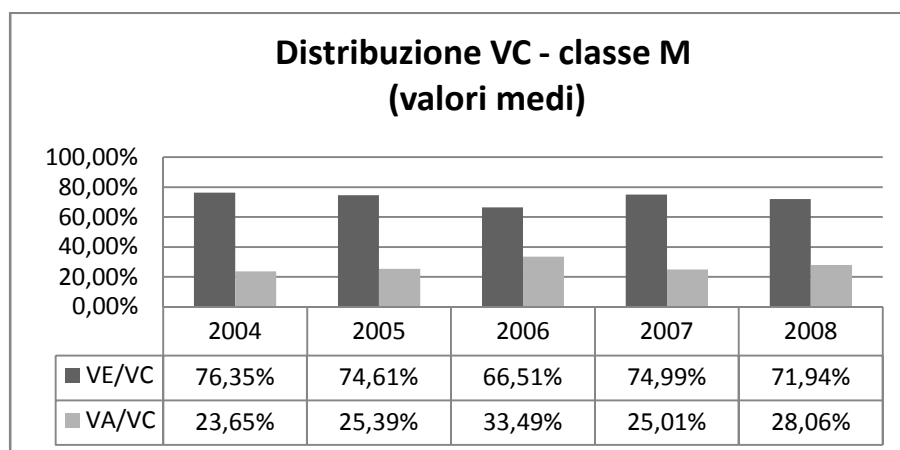
dall'anno 2004 e fino al 2006 per poi decrescere negli anni seguenti, il ROE presenta un andamento decrescente nei primi 4 anni per poi crescere nel 2008.

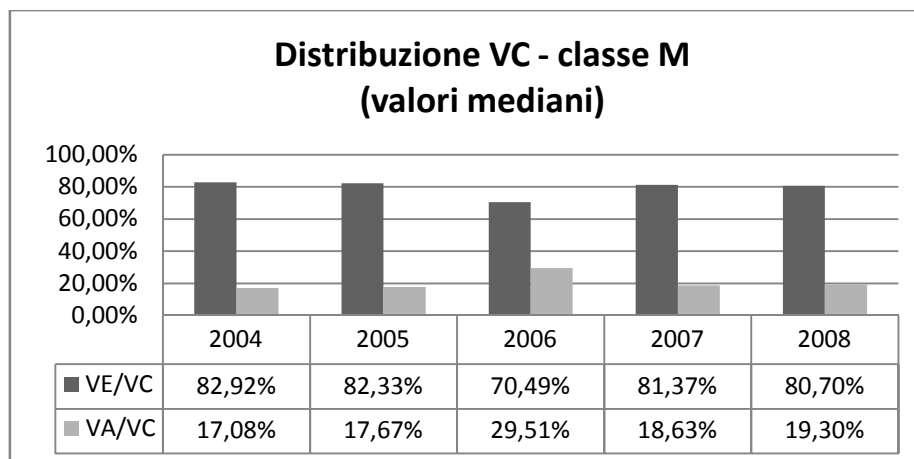
### Analisi tasso di sviluppo

Accum/K		
	media	mediana
2004	0,44%	0,39%
2005	1,20%	0,43%
2006	0,77%	0,27%
2007	0,21%	0,30%
2008	-0,49%	0,25%

Le aziende appartenenti alla classe S hanno riportato dei tassi di sviluppo medi e mediani di tenue rilevanza. L'andamento ha presentato un leggero miglioramento dall'anno 2004 al 2005 per poi assumere un trend negativo dal 2005 in poi. Le aziende della classe S stanno sopravvivendo senza però garantire uno sviluppo proprio e del territorio in cui esse risiedono. In sintesi, tali imprese generano valore per i soggetti già legati ad esse ma non sono in grado di accrescere la propria dimensione e di diffondere ricchezza anche per altri soggetti presenti nel territorio .

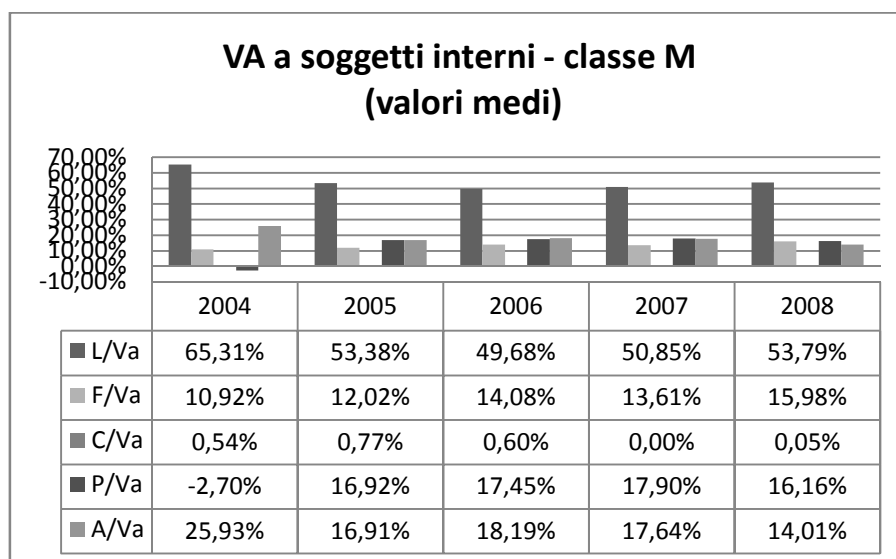
### 5.2.4. Analisi delle imprese di classe M



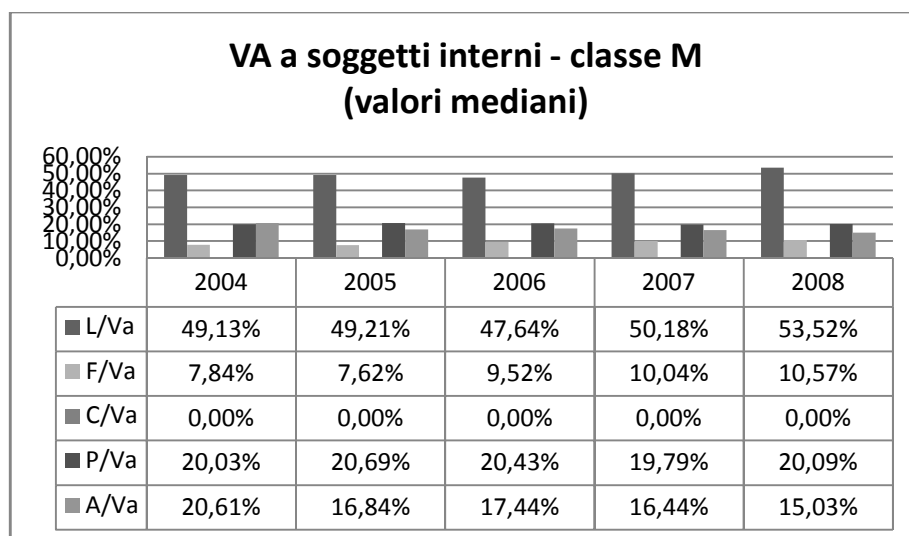


La percentuale di valore aggiunto riconosciuta alle imprese di classe M è di ammontare limitato se confrontato con il totale valore creato. Nelle imprese di classe M, come in quelle di classe S, la percentuale maggiore di valore creato viene riconosciuta ai soggetti esterni.

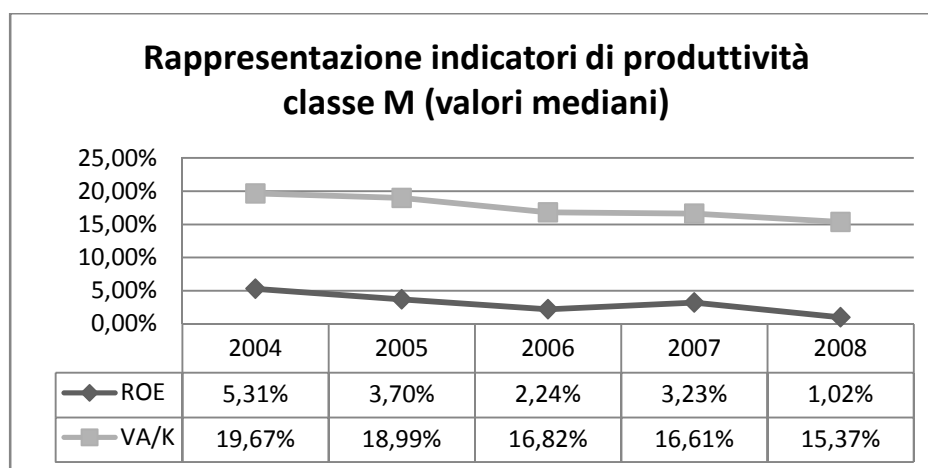
#### Ripartizione di ricchezza ai soggetti interni







Dai grafici sopra riportati si può notare come gran parte del valore aggiunto prodotto dalle società capitalistiche di classe M sia destinato alla remunerazione dei dipendenti e successivamente alla pubblica amministrazione e al sistema azienda; è, inoltre, prevista una remunerazione del capitale concesso dai finanziatori, mentre nessuna distribuzione di ricchezza è riconosciuta agli shareholder.



I ROE della classe M presentano dei risultati superiori a quelli riscontrati nell'analisi della classe S, quindi, in presenza di VA superiori sono maggiori gli importi di remunerazione residuale riconosciuta al sistema impresa. I risultati di VA/K risultano maggiori, tranne che per gli anni 2006 e 2007, di quelli visti nella classe precedente. Le classi sono state impostate seguendo la grandezza del Va ma per gli anni 2006/2007 ad un Va maggiore è corrisposto anche un maggiore capitale investito delle imprese indagate.

Il ROE presenta un andamento decrescente per gli anni dal 2004 al 2006, mentre nel 2007 si è registrato un lieve miglioramento subito seguito da un peggioramento

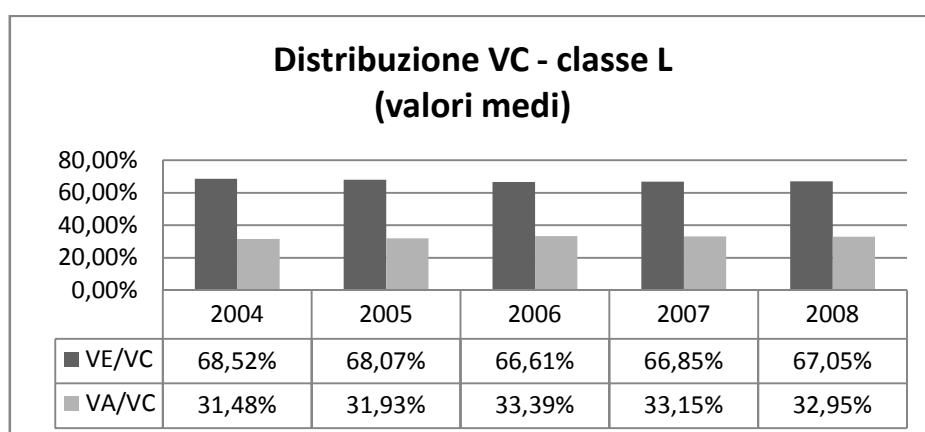
per l'anno 2008. L'indicatore Va/K presenta una riduzione continua dall'anno 2004 al 2008.

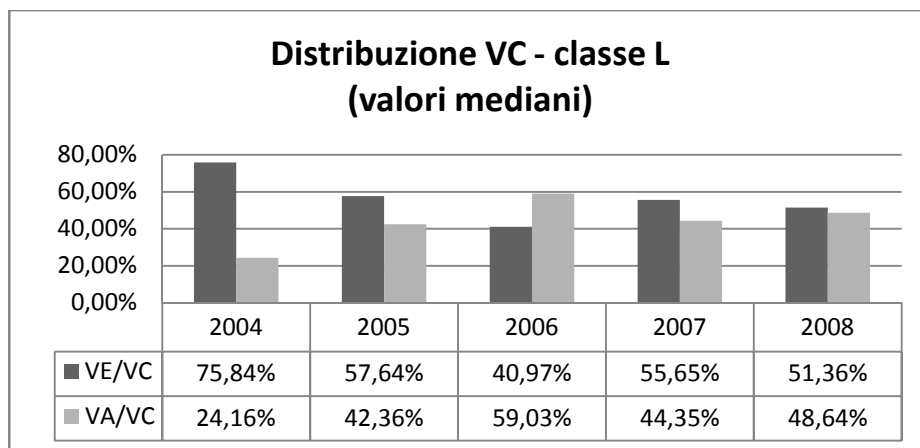
### Analisi tasso di sviluppo

Accum/K			
	media		mediana
2004	1,22%		0,70%
2005	0,49%		0,66%
2006	0,47%		0,33%
2007	0,88%		0,47%
2008	0,22%		0,33%

Le imprese della classe M hanno riportato dei tassi di sviluppo medi e mediani con un andamento decrescente dall'anno 2004 all'anno 2006, con una leggera ripresa nel 2007 e un nuovo peggioramento per l'anno 2008. Le imprese della classe M presentano dei valori leggermente superiori a quelli riscontrati nella classe S; tuttavia, le aziende della classe M, soprattutto negli ultimi esercizi indagati, stanno sopravvivendo senza presentare condizioni di sviluppo. In sintesi, tali imprese generano valore per i soggetti già legati ad esse ma non sono in grado accrescere la propria dimensionale e diffondere ricchezza economica anche ad altri soggetti non ancora legati all'impresa (es. potenziali nuovi lavoratori).

### 5.2.5. Analisi delle imprese di classe L

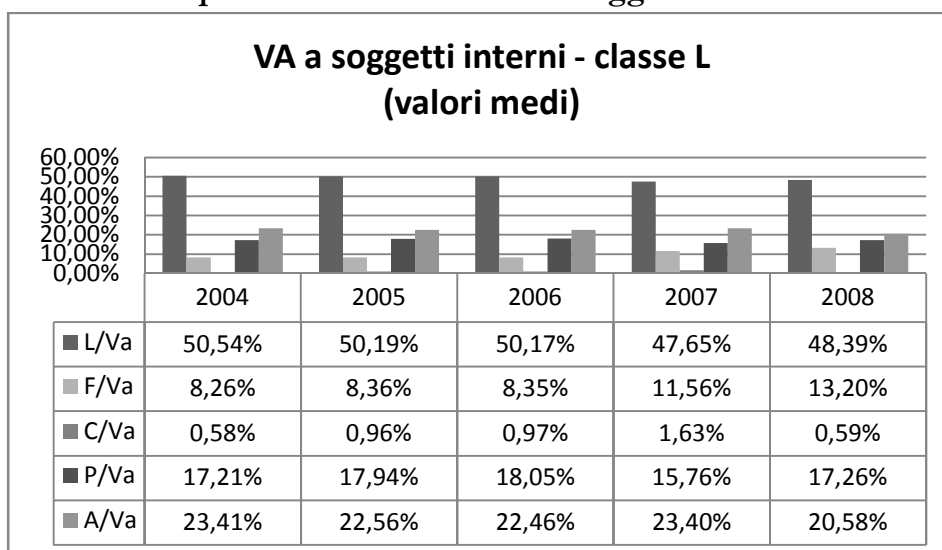


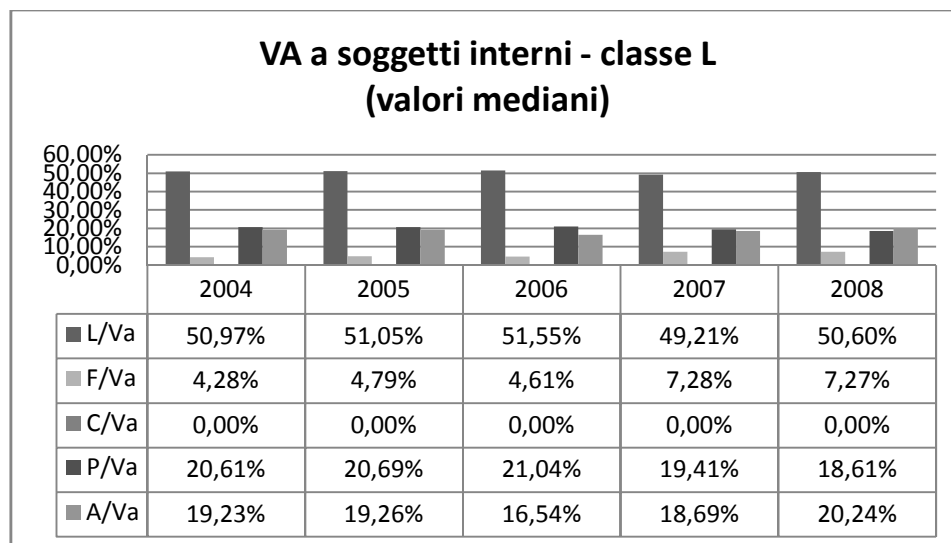


Nelle imprese di classe L, la percentuale di valore creato distribuito a favore dei soggetti interni è maggiore rispetto alle classi analizzate precedentemente.

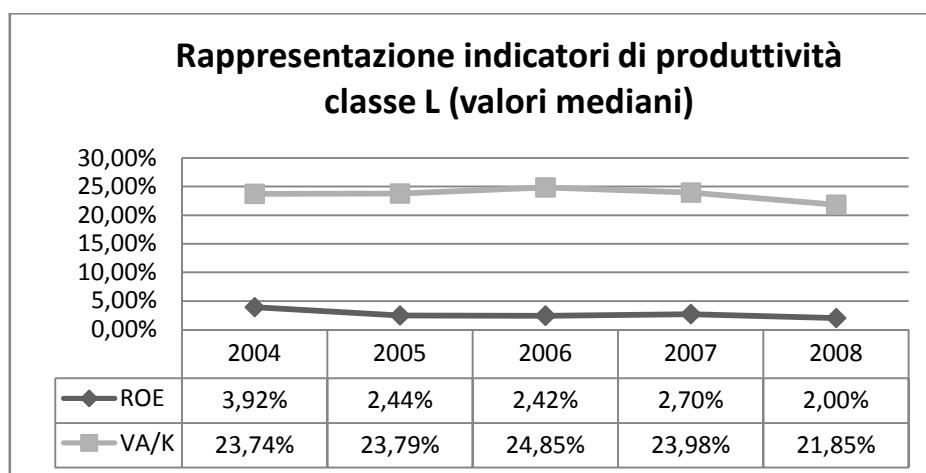
I valori mediani evidenziano quanto già riportato nell'analisi dei valori medi: le imprese che posseggono un ammontare di valore aggiunto più elevato, sono anche quelle in cui l'incidenza del Va sul Vc risulta maggiore.

#### Ripartizione di ricchezza ai soggetti interni





Nella classe L, come nelle classi precedenti, i soggetti che maggiormente si avvantaggiano del rapporto con l'impresa sono i dipendenti, mentre, ancora una volta, il capitale proprio è quello che ottiene meno riconoscimenti. Dall'analisi congiunta delle diverse classi si può notare come all'aumento del valore aggiunto migliori la percentuale di VA riconosciuta al sistema azienda e alla pubblica amministrazione e diminuisca quella attribuita ai lavoratori dipendenti.



Le imprese della classe L presentano un valore aggiunto superiore alle classi precedentemente analizzate e questo si ripercuote nei risultati dell'indicatore di creazione di valore (VA/K)<sup>149</sup>. Il ROE, invece, presenta dei valori inferiori rispetto a quelli proposti nelle classi S ed M, ad evidenziare come la grandezza distribuita ai soggetti interni non vada di pari passo con la redditività di una impresa.

<sup>149</sup> Il risultato dell'indicatore VA/K non è esclusivamente legato all'ammontare di VA registrato da una data impresa ma esso è anche influenzato dall'andamento di K. Infatti, nonostante la presenza nella classe L di VA superiori a quelli riscontrati nelle classi precedenti l'indicatore VA/K avrebbe potuto assumere risultati inferiori a quelli presentati se l'ammontare di K fosse cresciuto in maniera più che proporzionale rispetto a VA.

La distanza presente tra la retta di  $Va/K$  e quella del ROE, si presenta maggiore nella classe L rispetto alle classi analizzate precedentemente.

Gli indicatori ROE e  $Va/K$  presentano dei risultati peggiori nell'ultimo anno rispetto al primo, quindi, sia la redditività delle aziende analizzate sia la loro distribuzione di valore a favore dei soggetti interni ha subito dei rallentamenti negli anni indagati.

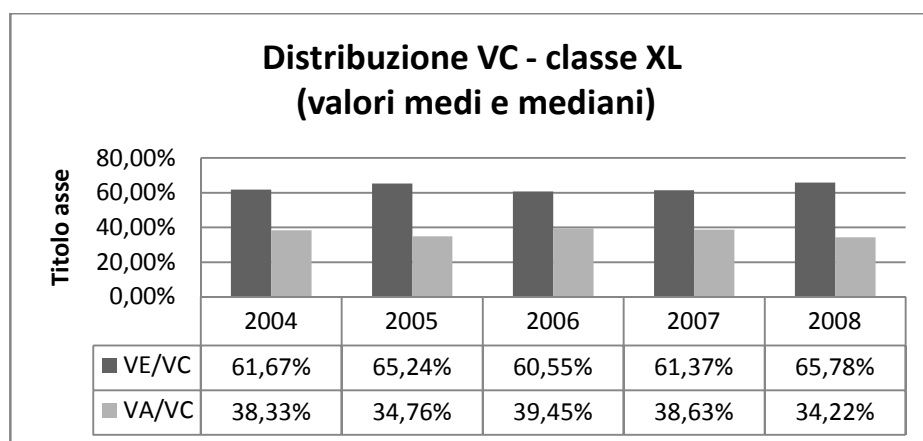
### Analisi tasso di sviluppo

Accum/K		
	media	mediana
2004	0,95%	0,72%
2005	1,32%	0,48%
2006	2,70%	0,59%
2007	1,81%	0,49%
2008	1,58%	0,53%

L'andamento delle risultanze dell'indicatore è differente se si considerano i dati medi e mediani; è presente una elevata variabilità nei risultati delle imprese indagate e le imprese che presentano elevati tassi di sviluppo sono poche e così viene influenzato il risultato medio ma non quello mediano. Le imprese della classe L riescono ad avere un maggior tasso di sviluppo rispetto alle imprese delle classi precedenti, e, quindi, riescono a garantire un loro maggior sviluppo e come conseguenza di ciò anche un probabile progresso per il territorio indagato.

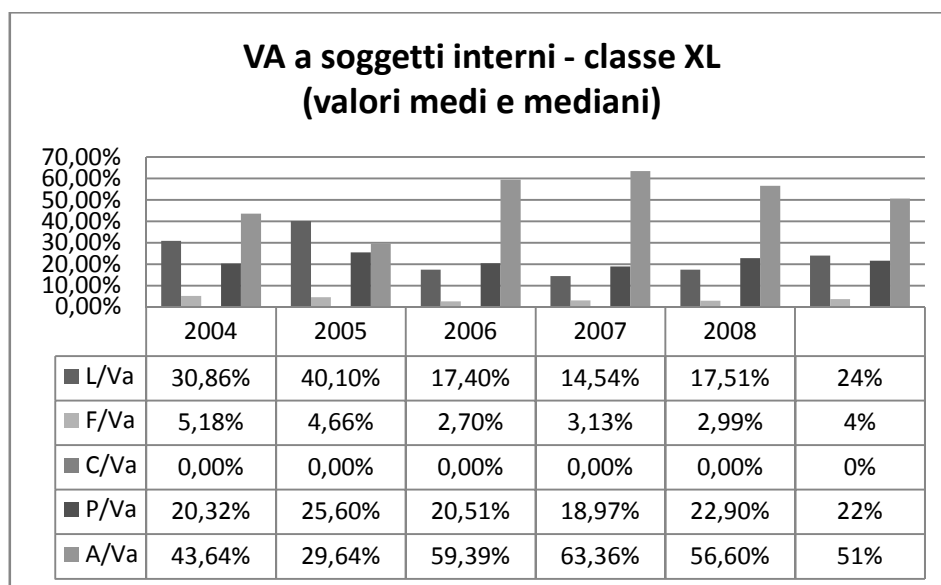
### 5.2.6. Analisi delle imprese di classe XL

Le imprese appartenenti alla classe XL sono due e i dati medi coincidono con i dati mediani.

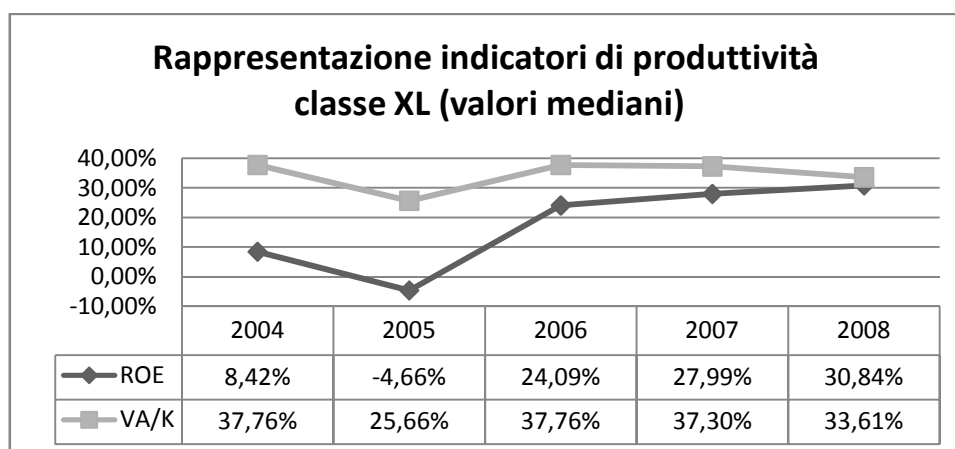


Le imprese di classe XL presentano una incidenza maggiore del valore aggiunto sul totale valore creato rispetto alle classi precedentemente indagate.

La ripartizione del valore aggiunto a favore dei soggetti interni presenta il seguente andamento:



La classe XL è composta da due sole aziende e i valori medi e mediani corrispondono. Nella classe XL la remunerazione ai dipendenti assume un peso minore rispetto alle classi precedenti, mentre, la remunerazione al sistema azienda e alla pubblica amministrazione assumono un'importanza più elevata. Anche, la remunerazione ai terzi finanziatori assume un valore percentuale inferiore, mentre agli shareholder non viene riconosciuta nessuna remunerazione esplicita.



Nella classe XL si presenta un andamento crescente del ROE dall'anno 2005 e fino al 2008, mentre, il VA/K tende a decrescere negli anni che vanno dal 2006 e fino

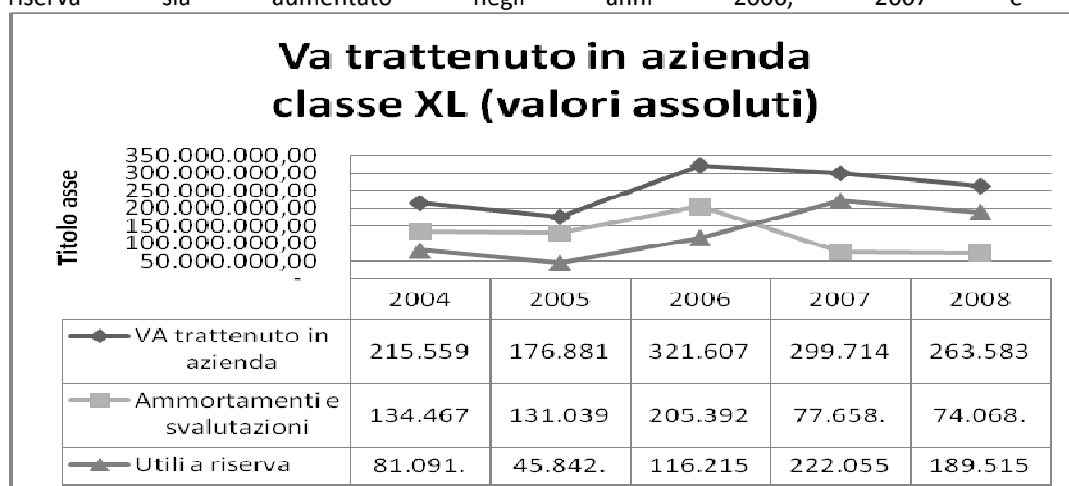
al 2008. Le rette di  $Va/K$  e ROE tendono a convergere nell'ultimo periodo, per via dell'aumento dell'utile destinato a riserva. Nella classe XL è particolarmente elevata l'incidenza, in valori percentuali, della remunerazione al sistema azienda (si veda grafico pagina precedente inerente la distribuzione di valore aggiunto a favore dei soggetti interni); inoltre dal 2006 al 2008 aumenta notevolmente l'ammontare di utile destinato a riserva e così l'elemento che avvicina il calcolo del  $Va/K$  al ROE<sup>150</sup>. In altre parole, il motivo per cui la retta del ROE e quella di  $Va/K$  convergono è l'aumento notevole dell'utile destinato a riserva negli ultimi tre esercizi e quindi l'elemento comune e di unione fra gli indicatori indagati.

### Analisi tasso di sviluppo

Accum/K		
	media	
2004	1,35%	
2004	-4,28%	
2006	12,55%	
2007	17,54%	
2008	13,69%	

Le imprese della classe XL sono due e presentano dei tassi di sviluppo indubbiamente più elevati rispetto alle classi indagate precedentemente.

<sup>150</sup> Gli importi inseriti nel grafico sono divisi per 1000. Il grafico di cui sotto riporta la distribuzione di ricchezza in valore assoluto effettuata a favore del sistema impresa. Dal grafico di distribuzione  $Va$  ai soggetti interni (classe XL) si può cogliere la rilevanza percentuale della ricchezza riconosciuta al sistema impresa, mentre, dal grafico di cui sotto si può notare come l'ammontare in valore assoluto degli utili a riserva sia aumentato negli anni 2006, 2007 e 2008.



## 5.3. Analisi per classi: società cooperative

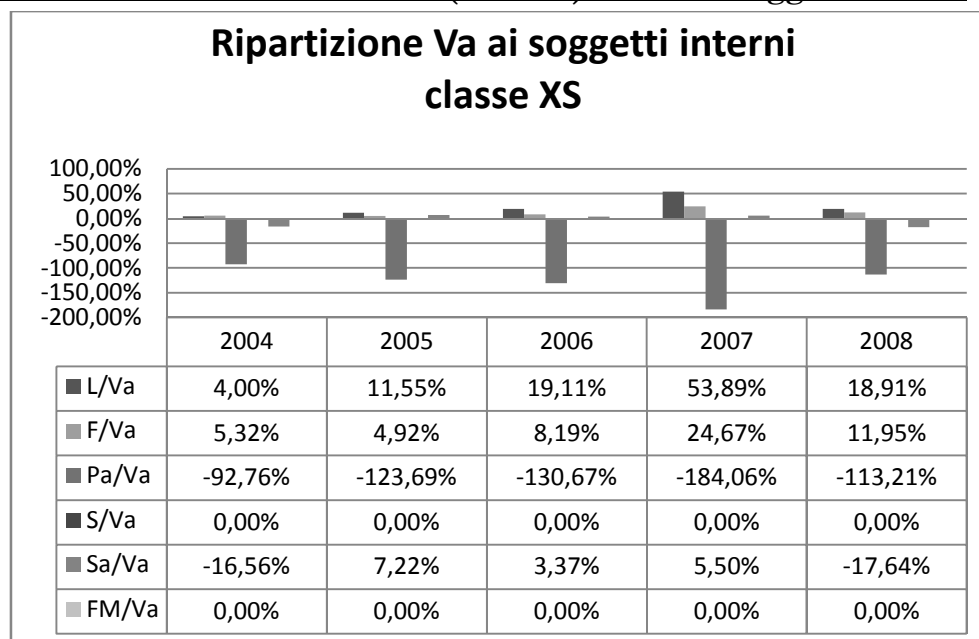
### 5.3.1. Analisi delle imprese di classe XS

Le aziende che presentano un valore aggiunto negativo, sono quelle imprese che producono un valore creato non sufficiente alla copertura dei costi esterni di gestione. In questa condizione ai soggetti interni può esser riconosciuta una distribuzione di ricchezza ma questa non è frutto del lavoro della stessa impresa ma è spesso il risultato di contributi riconosciuti da enti pubblici.

Nel **campione cooperativistico** è presente un'impresa (cooperativa Sardegna concerti) che può essere ricondotta nella classe XS (valore aggiunto negativo). Le imprese appartenenti a questa classe presentano i risultati degli indicatori di composizione distorti, in quanto compromessi dal denominatore del rapporto di segno negativo; al fine di comprendere quali tra i soggetti interni hanno realmente distribuito ricchezza e quali invece hanno contribuito al suo apporto nell'impresa i risultati degli indicatori di composizione (compromessi dal denominatore di segno negativo) sono stati moltiplicati per meno uno.

La classe XS presenta una distribuzione di ricchezza ai soggetti interni del seguente tipo:

#### Analisi della distribuzione di VA ( VC-VE) ai diversi soggetti interni:





I contributi riconosciuti dalla P.A. alla cooperativa Sardegna concerti non vengono solo impiegati per la distribuzione di ricchezza ai soggetti interni (sovvenzioni incrociate) ma vengono, inoltre, utilizzati per il sostenimento di costi esterni.

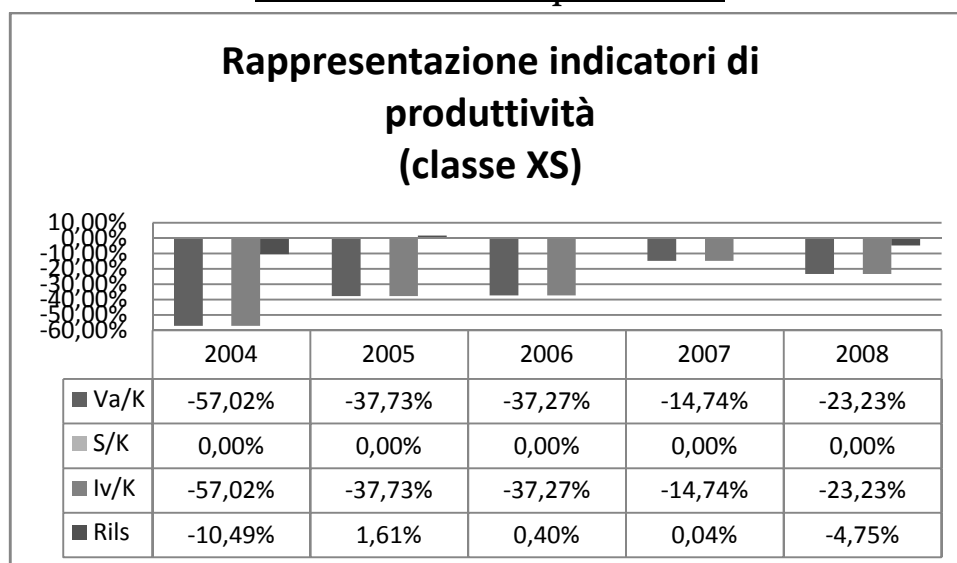
## Indicatori di sviluppo e di struttura dell'impresa cooperativa

### Tasso di sviluppo Accum/K

Accum/K	
2004	0,00
2005	0,00
2006	0,00
2007	0,00
2008	0,00

I risultati ottenuti dall'indicatore di sviluppo raffigurano la cooperativa come un'impresa in fase di sopravvivenza senza sviluppo.

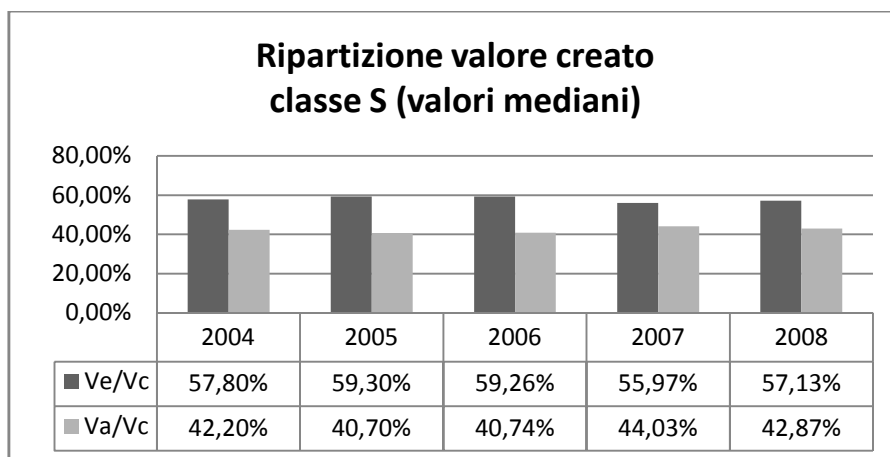
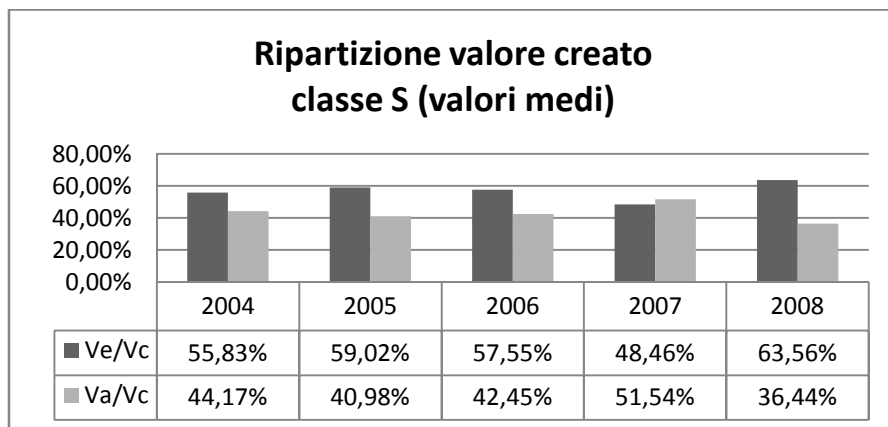
### Analisi indicatori di produttività



In presenza di valore aggiunto negativo, l'indicatore VA/K presenta risultati negativi. Inoltre, in mancanza di remunerazione ai soci l'indicatore VA/K coincide con Iv/K. L'indice RiLs individua dei risultati positivi tutte le volte in cui a risultati di valore aggiunto negativo fanno fronte risultati d'esercizio maggiori di 0. L'assenza di remunerazione ai soci fa registrare valori del RiLs uguali a quelli del R.i.s., ottenuti considerando al numeratore esclusivamente reddito d'esercizio e al denominatore il capitale investito.

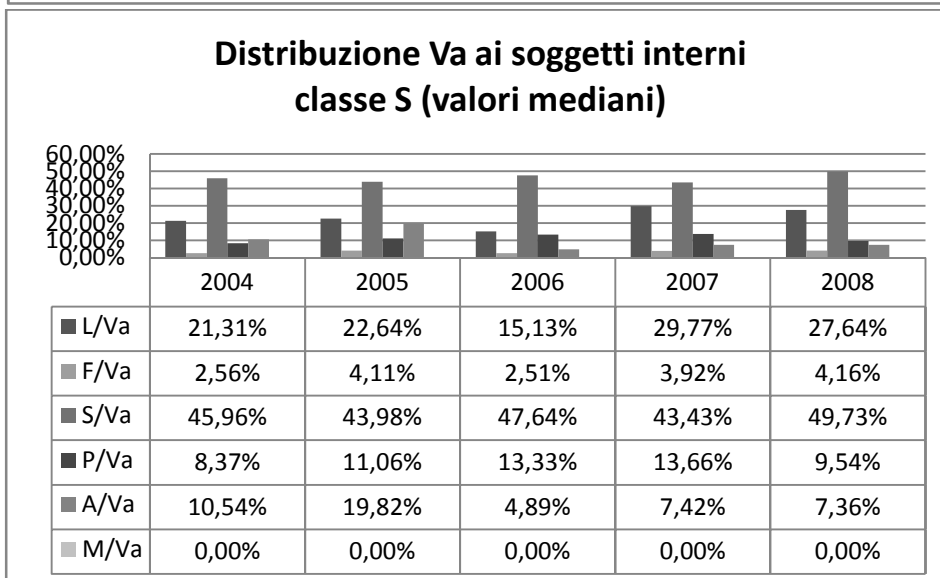
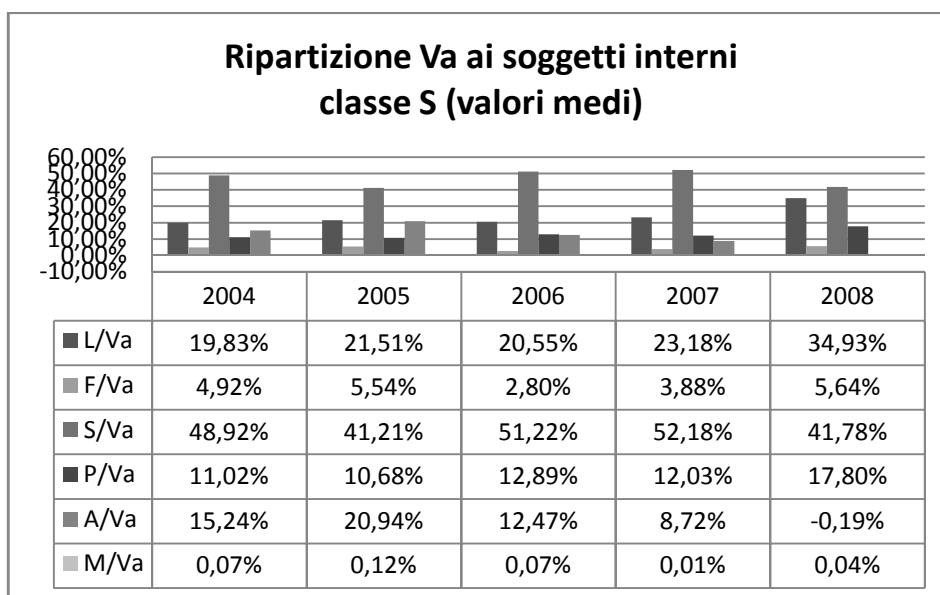
### 5.3.2 Analisi delle imprese di classe S

#### Distribuzione del valore creato



Dall'analisi sulla distribuzione del valore creato si può notare che le imprese cooperative di classe S distribuiscono una quantità maggiore di ricchezza nei confronti dei soggetti esterni alle imprese rispetto a quelli interni.

### Analisi della distribuzione di VA ( VC-VE) ai diversi soggetti interni:



Dall'analisi dei dati indagati si può desumere che la maggior quantità di valore aggiunto viene distribuita a favore dei soci, a seguire dei lavoratori dipendenti, della pubblica amministrazione, del sistema impresa e infine dei terzi finanziatori. Nessuna remunerazione viene riconosciuta ai fondi mutualistici.

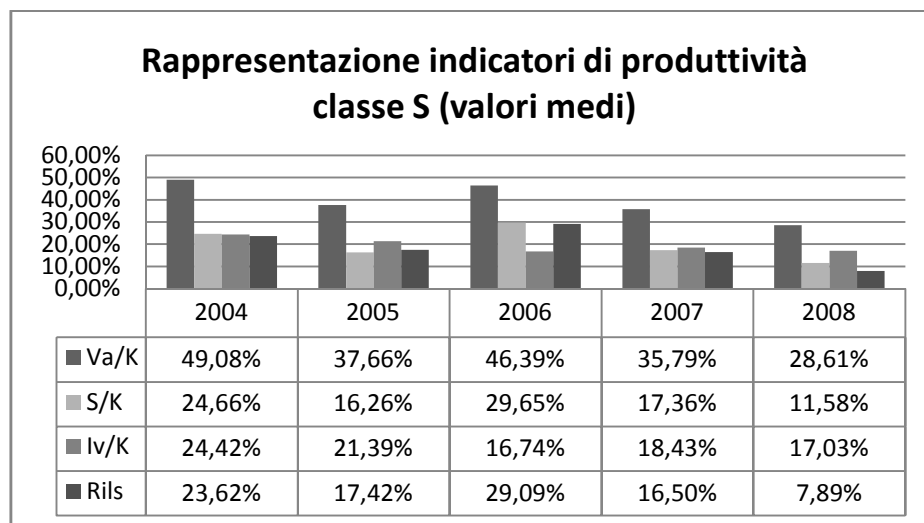
## Indicatori di sviluppo e di struttura dell'impresa cooperativa

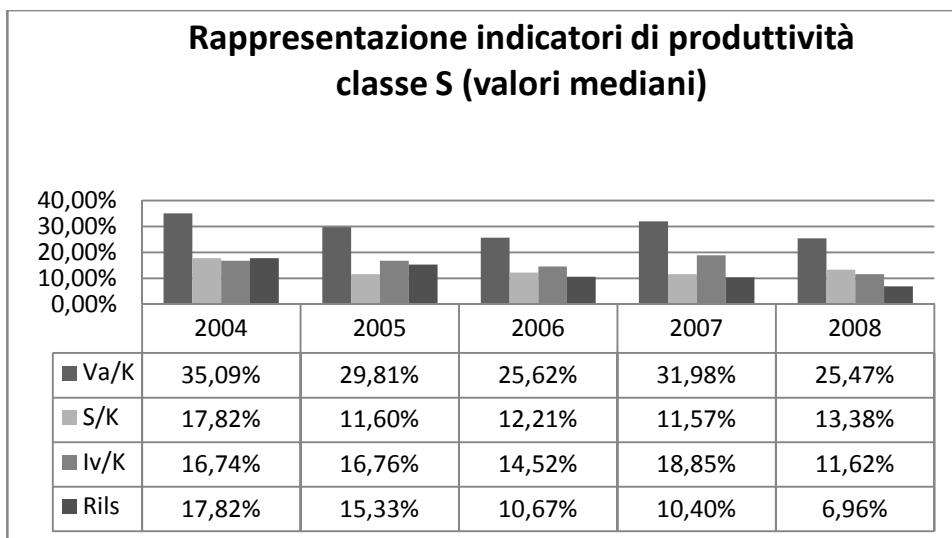
### Tasso di sviluppo Accum/K

Accum/K		
	media	mediana
2004	0,45%	0,00%
2005	1,11%	0,00%
2006	-0,58%	0,01%
2007	-2,85%	-1,09%
2008	-3,69%	-0,10%

Le imprese di classe S non presentano dei risultati positivi sul fronte del tasso di sviluppo, in quanto, Accum/K presenta dei risultati in peggioramento e negativi per gli ultimi esercizi osservati.

### Analisi indicatori di produttività

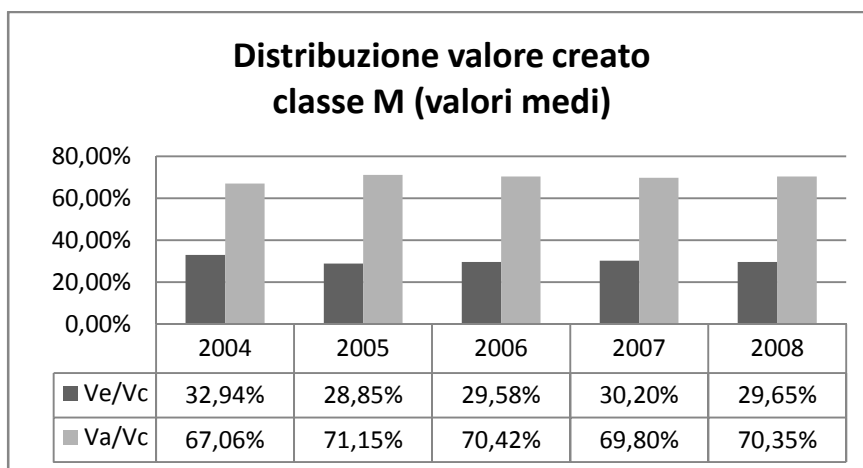


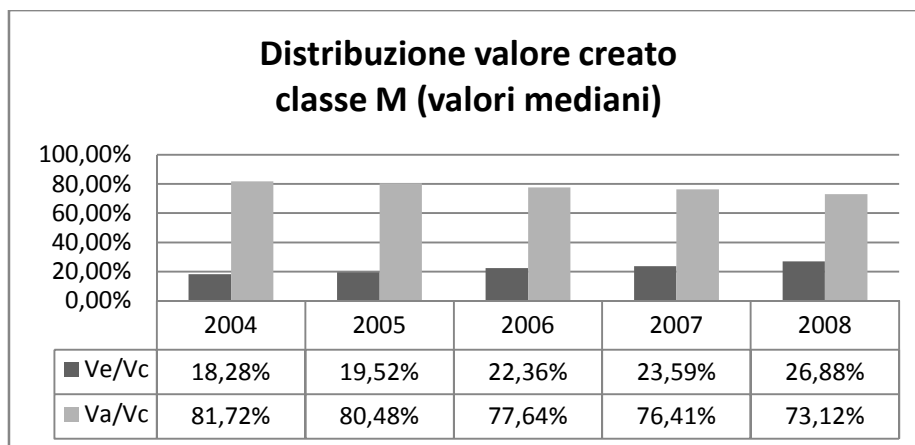


I risultati medi e mediani presentano dei dati non sempre corrispondenti, si può comunque notare che l'ammontare di Iv/K nelle cooperative di classe S è talvolta superiore a quello di S/K. L'indicatore R.i.L.s. segue l'andamento di S/K aumentato o diminuito dei risultati d'esercizio delle imprese cooperative.

### 5.3.3 Analisi delle imprese di classe M

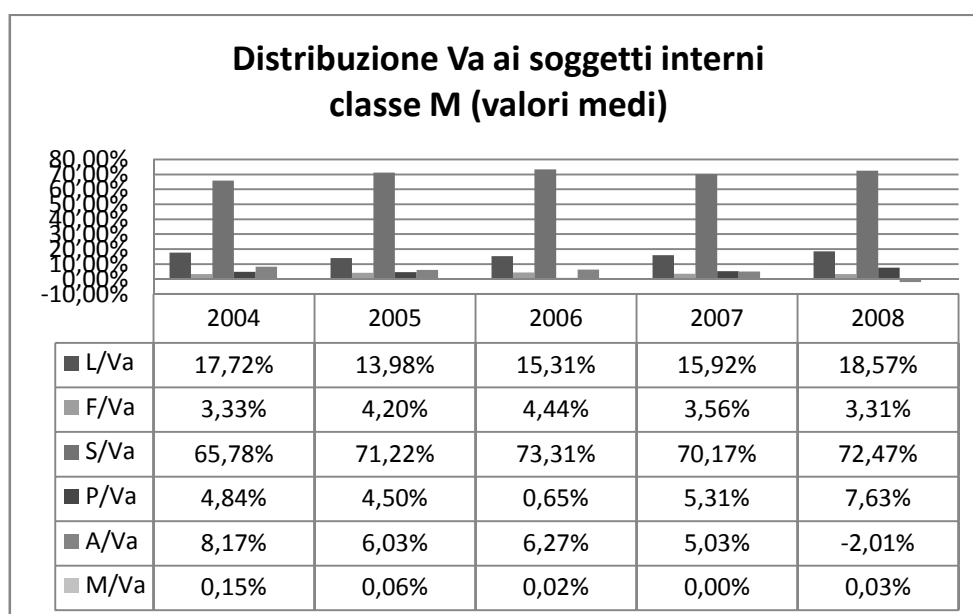
#### Distribuzione del valore creato

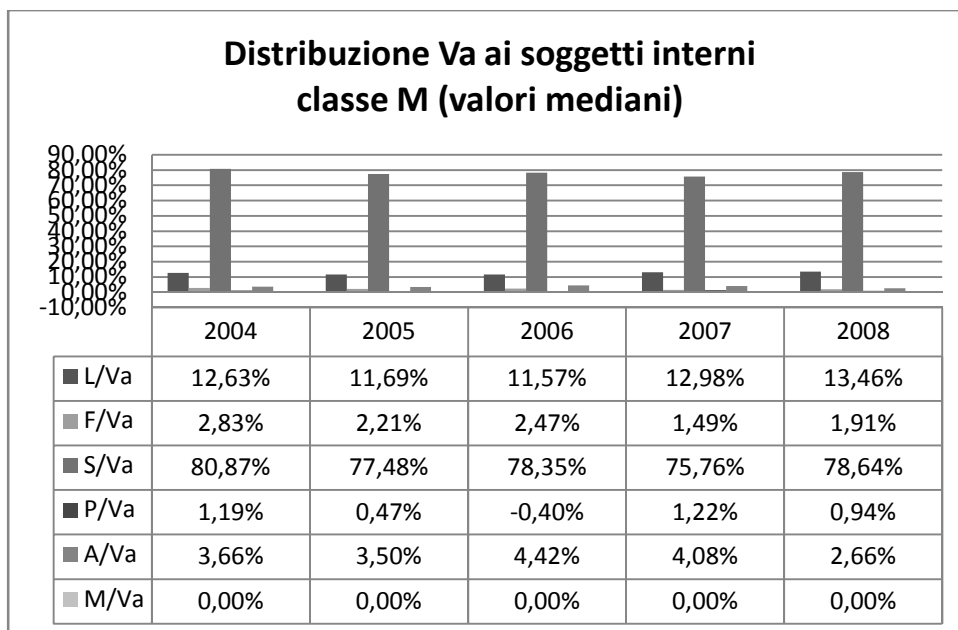




Nelle cooperative di classe M la maggior parte del valore creato viene distribuito a favore dei soggetti interni rispetto ai soggetti esterni.

**Analisi della distribuzione di VA ( VC-VE) ai diversi soggetti interni:**





Le imprese cooperative di classe M distribuiscono la maggior parte del proprio valore aggiunto ai soci, con percentuali estremamente elevate che si aggirano intorno ai 70 punti percentuali, a seguire si trovano i lavoratori dipendenti la cui remunerazione non supera i venti punti percentuali; mentre al sistema azienda, pubblica amministrazione e finanziatori viene riconosciuta una remunerazione ridotta. Ai fondi mutualistici non viene attribuita nessuna distribuzione di ricchezza.

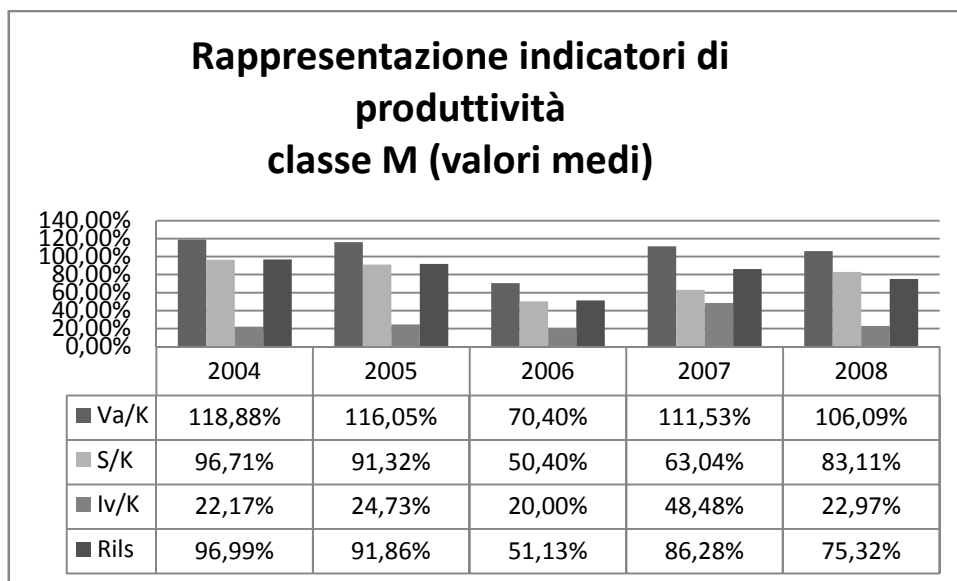
## Indicatori di sviluppo e di struttura dell'impresa cooperativa

### Tasso di sviluppo Accum/K

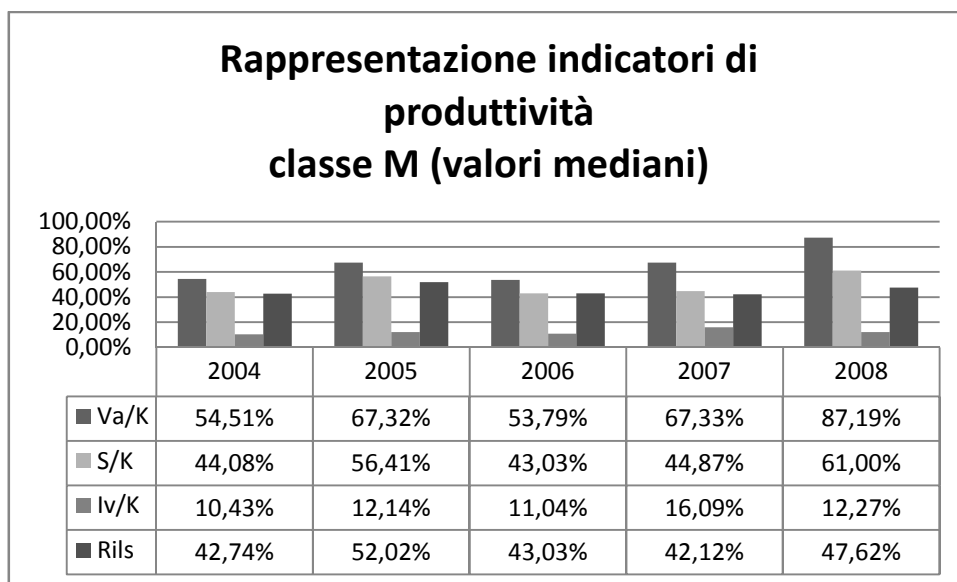
Accum/K		
	media	mediana
2004	0,22%	0,00%
2005	0,50%	0,00%
2006	0,69%	0,00%
2007	-0,32%	0,00%
2008	-7,81%	0,00%

Dall'analisi dei dati mediani si può osservare che le società cooperative di classe M non hanno propensione allo sviluppo; dall'analisi dei dati medi, più influenzati dall'andamento di ciascuna impresa, possiamo notare che negli esercizi più recenti, rispetto ai più remoti, si presenta un peggioramento dei dati indagati.

## Analisi indicatori di produttività



I valori medi dell'indicatore Va/K sono notevolmente superiori se confrontati con quelli precedentemente incontrati nell'analisi della classe S. Il Va/K deve la sua grandezza principalmente ai valori riconosciuti all'indicatore S/K. L'indicatore R.i.L.s. assume dei risultati che si avvicinano a quelli raggiunti dall'indicatore S/K.

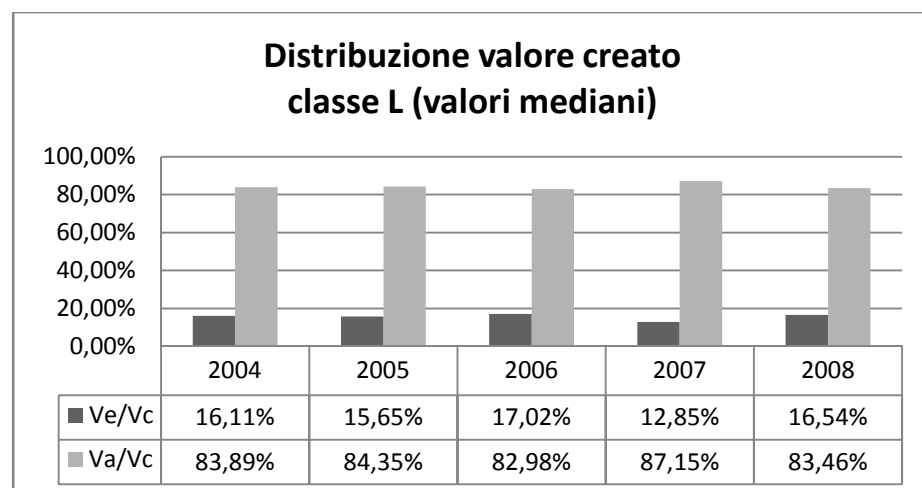
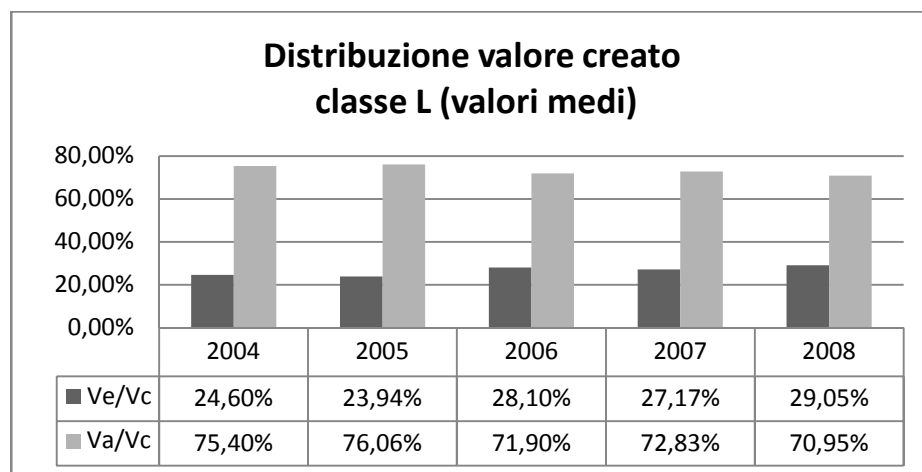


I risultati mediani presentano dei risultati inferiori rispetto a quelli medi precedentemente analizzati, in quanto non subiscono gli effetti eccezionali riscontrati da alcune delle imprese indagate. I risultati riscontrati presentano, comunque, dei valori di Va/K superiori rispetto a quelli di classe S. Il Va/K è in maggioranza composto da S/K e il risultato del R.i.L.s presenta dei valori simili a quelli dell'indicatore S/K.



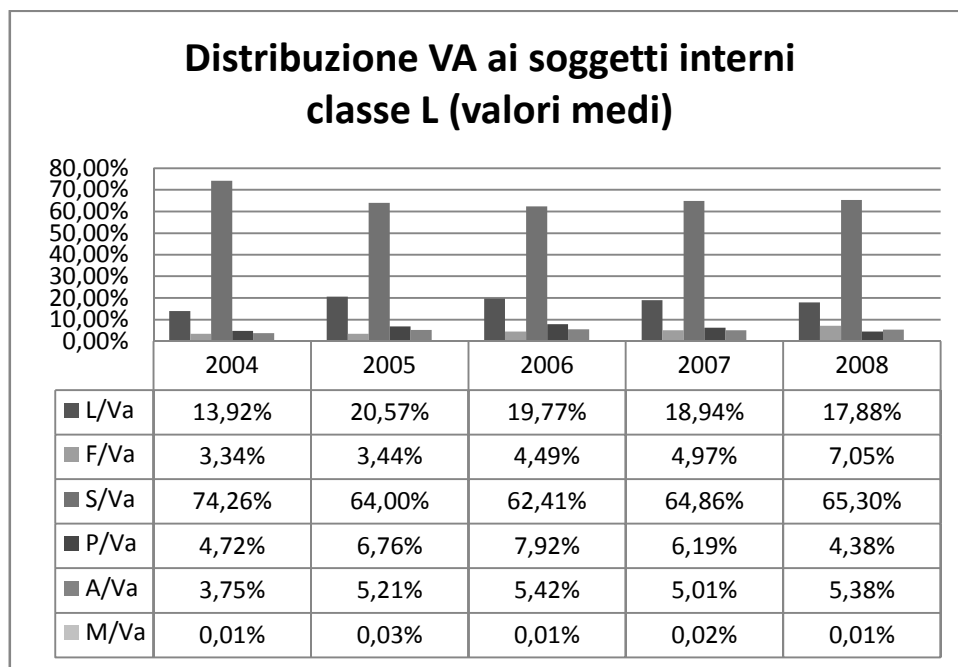
### 5.3.4. Analisi delle imprese di classe L

#### Distribuzione del valore creato

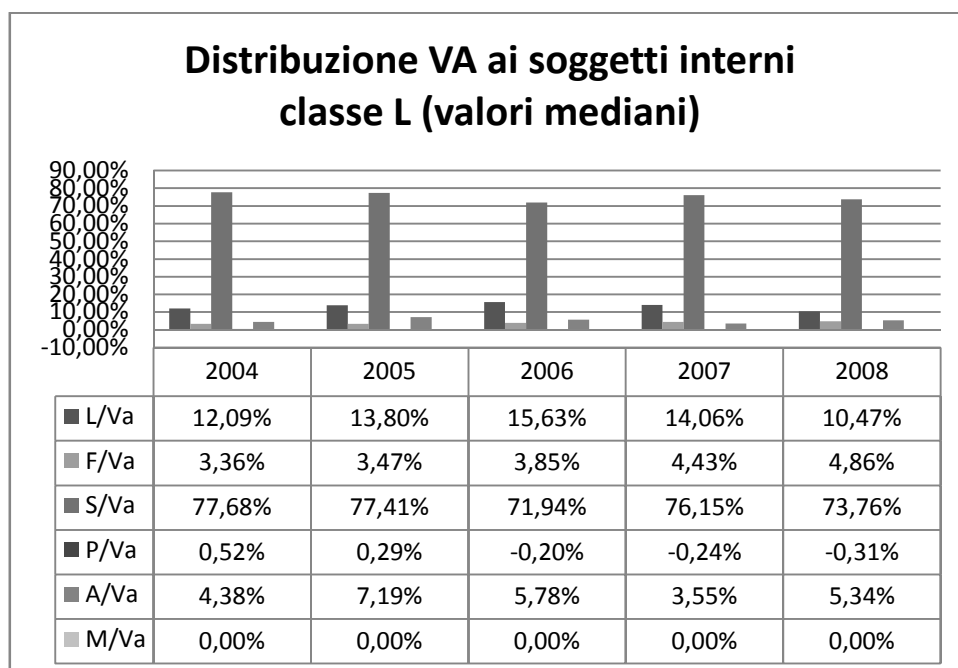


Le imprese di classe L distribuiscono  $\frac{3}{4}$  del proprio valore creato a favore dei soggetti interni d'azienda. L'analisi della distribuzione ai diversi soggetti interni può essere analizzata studiando la ripartizione del Va a favore di tutti i soggetti interni.

Analisi della distribuzione di VA ( VC-VE) ai diversi soggetti interni:



I risultati medi della ripartizione di valore aggiunto mostrano come i soggetti che maggiormente si avvantaggiano della distribuzione di ricchezza sono i soci (circa i  $\frac{3}{4}$  del valore aggiunto generato), a seguire i lavoratori dipendenti e in maniera minore la pubblica amministrazione, il sistema azienda e i finanziatori. Nessuna remunerazione viene riconosciuta ai fondi mutualistici.



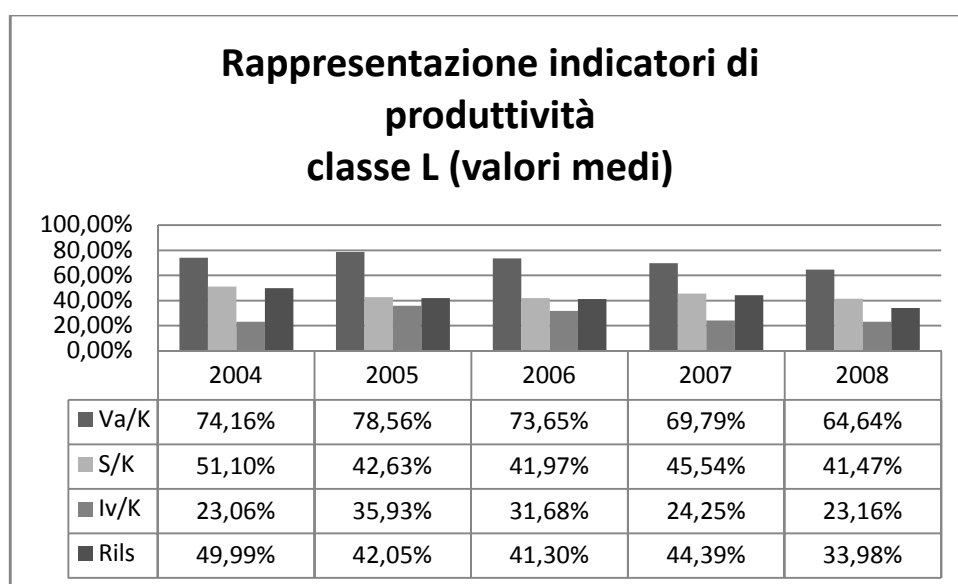
I risultati mediani mostrano quanto già analizzato con lo studio dei dati medi. L'unica eccezione è riscontrabile nella ripartizione della ricchezza alla pubblica amministrazione che mentre nei valori medi appariva minima, attraverso l'analisi dei valori mediani risulta inesistente.

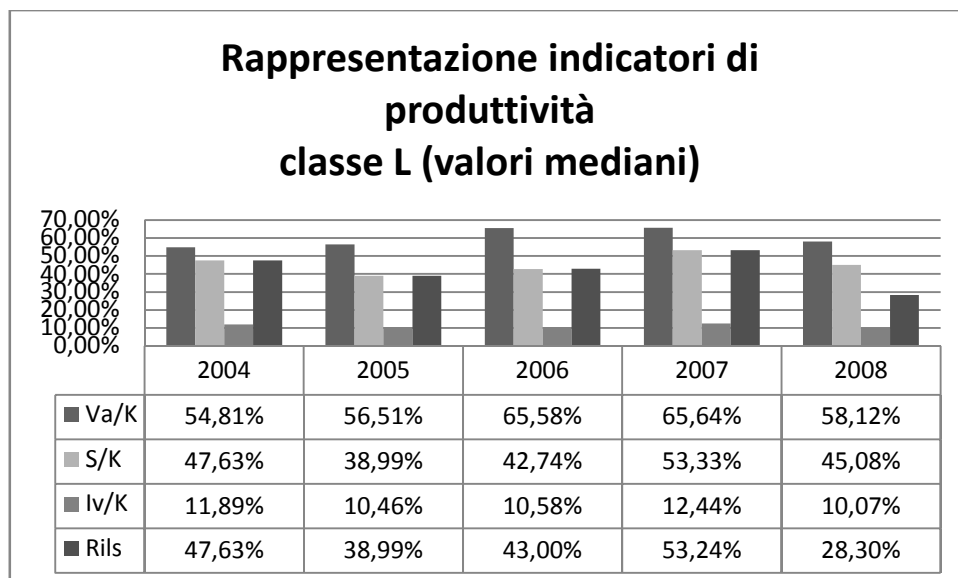
### Tasso di sviluppo Accum/K

Accum/K		
	media	mediana
2004	-1,12%	0,00%
2005	-0,61%	0,00%
2006	-0,68%	0,01%
2007	0,18%	0,00%
2008	0,06%	0,00%

Anche le imprese di classe L non presentano predisposizione allo sviluppo.

### Analisi indicatori di produttività





I risultati medi e mediani dell'indicatore  $Va/K$  risultato inferiori nella classe L rispetto a quelli visti nella classe M. Le imprese incluse nella classe L posseggono oltre ad un maggiore  $Va$  anche un maggior quantitativo di capitale investito rispetto alle imprese considerate nella classe M; tale circostanza rende i risultati dell'indicatore  $Va/K$  inferiori nelle imprese di classe L in confronto a quelle di classe M. La percentuale maggiore di  $Va/K$  è costituita da  $S/K$ .

## 5.4. Considerazioni conclusive

In questo paragrafo ci occuperemo di effettuare una sintesi di quanto osservato precedentemente in materia di creazione e distribuzione di valore nelle società capitalistiche e in quelle cooperativistiche.

### **Prima fase: analisi della creazione e distribuzione di valore creato**

Nella prima fase dell'analisi ci siamo soffermati a studiare in che percentuale il valore creato fosse successivamente destinato ai soggetti interni ed esterni dell'impresa<sup>151</sup>.

Dallo studio è emerso che mentre le società capitalistiche tendono a destinare una percentuale minima del proprio valore creato a favore dei soggetti interni, le società cooperative (principalmente quelle appartenenti alle classi più elevate M-L) destinano una parte notevole del proprio valore creato a favore degli stessi. Indubbiamente, le motivazioni per cui una impresa si colloca in una classe piuttosto che in un'altra sono legate alle caratteristiche strutturali e di settore della stessa; sia per quanto riguarda le società capitalistiche sia le cooperativistiche, nelle classi alte hanno preso spazio principalmente le imprese di servizi e manifatturiere, mentre nella classe S si sono individuate quelle di commercio.

La differenza fondamentale fra le due diverse tipologie imprenditoriali è che mentre nelle società cooperative il passaggio da una classe all'altra comporta una più ampia e veloce estensione della percentuale di VA nei confronti del totale VC, nel caso delle imprese capitalistiche l'ampliamento della percentuale di VA nei confronti del VC è molto più lenta e limitata.

Dall'analisi si può notare che le aziende che producono un maggior valore aggiunto (classi superiori) sono anche quelle che presentano una percentuale maggiore di valore aggiunto sul totale valore creato.

Non esiste quindi una percentuale costante di ripartizione della ricchezza tra soggetti interni ed esterni ma questa dipende spesso dalla tipologia di attività svolta da una impresa e dal suo grado di internalizzazione ed esternalizzazione dei processi produttivi.

Abbiamo, quindi, notato la diversa incidenza presentata dal VA nelle imprese capitalistiche e in quelle cooperativistiche; questa differenza può essere attribuita alla diversa natura (costi fissi o variabili) assunta dai costi interni ed esterni.

Per individuare la variabilità dei costi interni ed esterni si è deciso di calcolare l'indicatore di correlazione esistente, per i diversi anni, tra i VC generati dalle diverse imprese capitalistiche ed i relativi costi esterni ed interni.

---

<sup>151</sup> Per soggetti interni ed esterni d'azienda si fa riferimento alla riclassificazione per essi individuata nel cap. 2 per quanto riguarda le società capitalistiche, e nel cap.3 per quanto riguarda le società cooperative.

Dove:

vc = indica il totale valore creato

costest= indica il totale costi esterni

Mentre i costi interni sono suddivisi in:

dip: distribuzione di ricchezza ai dipendenti

fin: distribuzione di ricchezza ai finanziatori

pa: distribuzione di ricchezza alla pubblica amministrazione

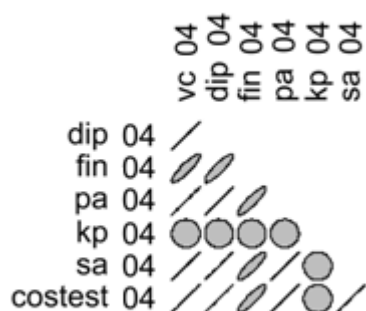
kp: distribuzione di ricchezza al capitale proprio

sa: distribuzione di ricchezza al sistema azienda

Questa analisi è stata condotta sul campione delle società capitalistiche, in quanto caratterizzato da dati maggiormente omogenei nella considerazione della natura dei costi esterni, mentre, le considerazioni sulle società cooperative potranno essere effettuate tramite procedimento deduttivo.

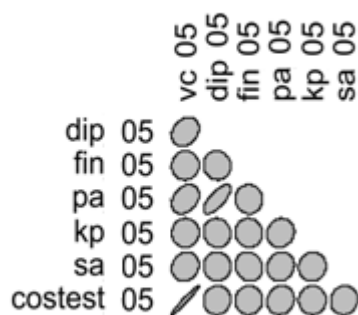
**Analisi delle correlazioni tra il valore creato i costi esterni e i costi interni<sup>152</sup>:**

**Tavola delle correlazioni**



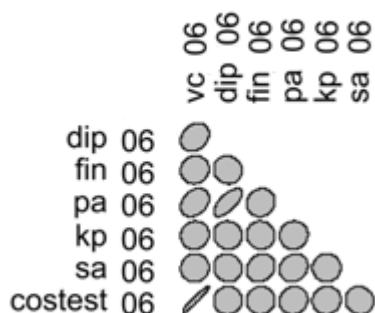
VA e componenti VA 2004

**Tavola delle correlazioni**



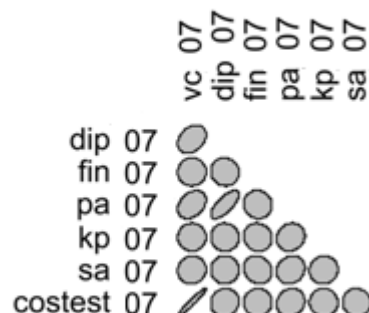
VA e componenti VA 2005

**Tavola delle correlazioni**



VA e componenti VA 2006

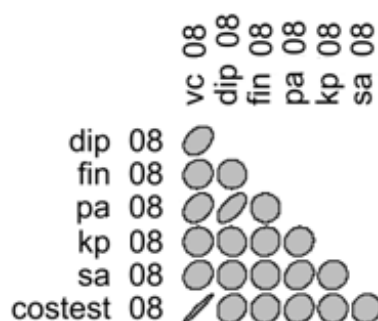
**Tavola delle correlazioni**



VA e componenti VA 2007

<sup>152</sup> Lo studio delle correlazioni lineari è stato svolto dai dott. Claudio Locci e Vincenzo Rundeddu.

## Tavola delle correlazioni



VA e componenti VA 2008

### Analisi dei dati

La correlazione lineare fra le diverse variabili può essere valutata osservando la natura delle forme rappresentate nel grafico: tanto più la figura tende ad un ellisse e tanto più la correlazione è forte e significativa; al contrario tanto più la figura tende ad un cerchio e tanto meno forte e significativa è la correlazione. Il verso dell'ellisse indica il segno della correlazione (pendenza verso destra indica correlazione positiva e pendenza verso sinistra indica correlazione negativa).

Dall'analisi delle tavole delle correlazioni nei diversi anni, possiamo dedurre che l'unica correlazione positiva esistente tra i dati indagati è quella tra il valore creato e i costi esterni: al crescere del valore creato si presenta una crescita dei costi esterni<sup>153</sup>. In altre parole, nelle società capitalistiche analizzate i costi esterni variano al variare del valore creato e assumono, quindi, la natura di costi variabili; mentre gli elementi costituenti il valore aggiunto non seguono l'andamento del valore creato e ad essi può essere in larga misura attribuita la natura di costi fissi o in taluni casi di costi misti<sup>154</sup>.

I soggetti a cui viene riconosciuta una remunerazione di tipo misto sono: la P.A. alla quale viene riconosciuta una remunerazione di tipo fisso per gli oneri sociali (calcolati considerando l'ammontare delle remunerazioni ai dipendenti a loro volta individuati in qualità di costo fisso), e una remunerazione di tipo variabile collegata al calcolo delle imposte di competenza (IRES e IRAP); il sistema azienda, che presenta

<sup>153</sup> Nelle matrici e tabelle analizzate si può notare una correlazione tra i costi esterni e il valore creato, in quanto al variare della produzione ottenuta varia l'ammontare degli acquisti effettuati nei confronti di fornitori di materie prime, sussidiarie di consumo e merci.

<sup>154</sup> Sulla natura di costi fissi, variabili e misti si veda: L. Brusa, *Sistemi manageriali di programmazione e controllo*, Giuffrè, 2000, p. 34.

una remunerazione fissa per gli ammortamenti e una distribuzione di ricchezza di tipo variabile collegata alla ritenzione di utili in azienda.

Nelle società cooperative, invece, dove la natura degli approvvigionamenti per la produzione di valore (normalmente avente natura di costo variabile) assume talvolta il ruolo di costo interno, il valore aggiunto assume maggiore variabilità al crescere del valore creato ed è per questo motivo che la percentuale del valore aggiunto cresce in maniera più elevata tra le classi indagate.

### **Seconda fase: distribuzione del valore aggiunto ai soggetti interni.**

Una volta studiata la dinamica di formazione del valore aggiunto occorre analizzare come questo valore viene distribuito a favore dei diversi soggetti interni.

Nelle società capitalistiche sono i lavoratori dipendenti ad ottenere la percentuale maggiore di valore aggiunto rispetto agli altri soggetti interni, mentre, agli apportatori di capitale proprio non viene riconosciuta nessuna distribuzione di ricchezza.

Il peso della remunerazione ai dipendenti, nelle imprese di minore dimensione, è addirittura maggiore dello stesso VA, mentre assume valori man mano meno incidenti nelle classi di livello superiore. La remunerazione al sistema azienda, invece, assume un peso maggiore nelle imprese di classi più elevate.

I dipendenti per le aziende sono perlopiù un costo fisso, motivo per cui con l'aumentare del VA creato viene a ridursi il valore percentuale della ricchezza distribuita agli stessi<sup>155</sup>; inoltre, maggiore è il VA generato dall'impresa maggiore è la quantità che le diverse imprese impiegano nell'autofinanziamento.

Il ruolo della PA è differente a seconda delle classi indagate: nelle imprese di classe XS e per alcune di classe S, il suo ruolo è quello di contribuire allo svolgimento delle attività aziendali, mentre, nelle classi più grandi, la pubblica amministrazione si appropria di una parte di ricchezza prodotta da ciascuna azienda in maniera più ampia man mano che si passa da una classe inferiore ad una superiore.

Le imprese di minori dimensioni che hanno bisogno di aiuti pubblici per pagare i propri dipendenti, potrebbero cessare la propria attività senza il contributo della pubblica amministrazione. In sintesi, la PA attraverso i suoi contributi tiene in vita aziende che altrimenti non riuscirebbero a stare nel mercato.

Nella struttura di ripartizione di valore delle società cooperative sarde, invece, si può notare come al crescere dell'ammontare di VA vengano aumentate le remunerazioni ai soci, tenute pressoché stabili le remunerazioni ai finanziatori e ai dipendenti e ridotte in maniera costante la remunerazione alla P.A. e al sistema

---

<sup>155</sup> Bisogna inoltre puntualizzare che la remunerazione al personale dipendente è un costo fisso ma con andamento a gradoni, ne deriva che un incremento di VA legato ad un aumento delle dimensioni aziendali potrebbe rendere necessaria l'assunzione di nuovo personale.



azienda. La remunerazione ai f.di mutualistici risulta pressoché inesistente in tutte le classi di VA.

Le società cooperative tendono, quindi, a creare valore principalmente per i propri soggetti interni e fra essi coloro che si avvantaggiano maggiormente della produttività delle imprese sono i soci.

Il motivo per cui nelle imprese cooperative la remunerazione alla pubblica amministrazione diminuisce nelle classi più alte rispetto a quelle più basse è la presenza di agevolazioni fiscali settoriali previste per le aziende rientranti nelle classi più elevate.

L'importante differenza riscontrata tra le imprese capitalistiche e quelle cooperativistiche è la diversa modalità di remunerazione riconosciuta ai soci delle due diverse realtà imprenditoriali: mentre le società cooperative tendono a distribuire la maggior quantità di valore aggiunto a favore dei propri soci, le società capitalistiche presentano una remunerazione irrisoria di essi.

Da tutto questo possiamo dedurre che le imprese capitalistiche e cooperativistiche presentano una diversa struttura nella distribuzione della ricchezza prodotta a favore dei diversi stakeholder. Mentre, le società capitalistiche destinano la maggiore parte del proprio valore creato all'esterno e ai soggetti interni non soci. Le società cooperativistiche con la loro attività influenzano principalmente le sorti e il benessere dei soggetti interni e in modo particolare quella dei soci.

Quindi il fiorire di nuove e produttive imprese, sia capitalistiche sia cooperativistiche, può sicuramente incidere positivamente sullo sviluppo dell'ambiente di riferimento ma il suo effetto diretto può ricadere in maniera differente su diversi stakeholder.

### **Terza fase: analisi sugli indicatori di produttività**

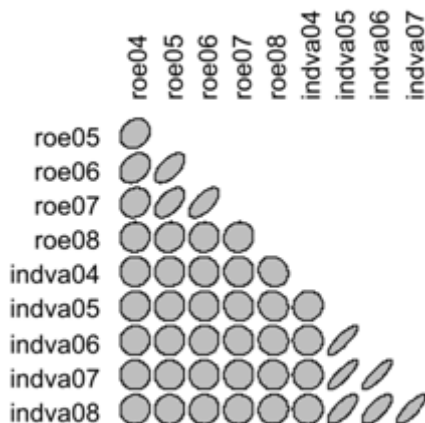
Indagata la distribuzione di ricchezza a favore dei soggetti interni d'azienda, il passo successivo dell'analisi è stato quello di studiare la produttività delle imprese indagate, utilizzando gli indicatori di valore aggiunto e quelli più classici di redditività.

Nelle società capitalistiche sono state analizzate due diverse tipologie di indicatori (ROE e VA/K) che rappresentano due diverse metodologie di analisi dei risultati d'esercizio. Mentre, l'indicatore VA/K sembra riesca a rappresentare in maniera più evidente la capacità di distribuzione di ricchezza prodotta da ciascuna impresa, il ROE evidenzia la remunerazione del capitale proprio investito in azienda.

La relazione esistente tra i due diversi indicatori è di questo tipo:

### Analisi della correlazione esistente tra l'indicatore VA/K e il ROE:

**Tavola delle correlazioni**



**ROE vs. Indice VA per i vari anni**

Dall'incrocio per ciascun anno dell'indicatore ROE e l'indva (VA/K) si può vedere che la natura della forma individuata è quella di un cerchio: tra l'indicatore ROE e l'indicatore VA/K non esiste nessuna correlazione né positiva e neppure negativa.

Dall'analisi puntuale dei dati effettuati per ciascuna classe, abbiamo riscontrato che l'unico caso in cui l'andamento del ROE e quello di VA/K tende a coincidere è quello in cui un'impresa presenta una grossa percentuale di ricchezza distribuita al sistema impresa e questa è costituita principalmente dalla ritenzione di utili anziché dagli ammontari di ammortamenti. Vista la rarità di questa circostanza l'andamento del ROE assume un andamento autonomo rispetto a quello di VA/K.

In presenza di un valore aggiunto costituito principalmente da costi fissi (come riscontrato nel caso delle società capitalistiche) l'aumento dei volumi di vendita è un buon strumento per aumentare il reddito d'esercizio<sup>156</sup> e di conseguenza per migliorare l'andamento del ROE che nelle imprese capitalistiche analizzate si è dimostrato non soddisfacente soprattutto prendendo in considerazione le imprese di classe L.

Dall'osservazione dei risultati ottenuti dalle società cooperative si è notato che l'indicatore di produttività VA/K assume un valore maggiore man mano che da una classe inferiore si va verso una classe superiore. La scissione dell'indicatore VA/K negli indicatori Sv e Iv aiuta a capire quanta parte di VA/K è remunerazione a favore dei soci e quanta invece è remunerazione nei confronti degli altri soggetti interni. Le

<sup>156</sup> Si veda G. Bruni, *Contabilità del valore per aree strategiche d'affari*, G. Giappichelli, 1999, p. 47.

società cooperative presentano la tendenza a destinare gran parte di VA/K come remunerazione ai soci (S/K). L'indicatore R.i.L.s. assume un valore molto vicino a quello raggiunto dell'indicatore Sv tutte le volte in cui il reddito netto della cooperativa analizzata è molto basso (sia che si tratti di un utile o una perdita) o pari a zero. Le società cooperative hanno la tendenza a non presentare remunerazioni residuali di bilancio, di conseguenza i risultati dell'indicatore R.i.L.s. sono strettamente correlati a quelli dell'indicatore Sv/K; ne consegue l'esistenza di una correlazione tra l'indicatore R.i.L.s. e l'indicatore VA/K globale.

L'indicatore VA/K riesce a cogliere l'ammontare di ricchezza prodotta e distribuita ai propri soggetti interni sia nell'analisi delle società cooperative sia in quella delle società capitalistiche, e si mostra quindi potenzialmente utilizzabile come strumento interpretativo della produttività di aziende con diverse strutture produttive.

Quando si analizza il risultato dell'indicatore VA/K si deve tenere in considerazione la tipologia di impresa indagata; infatti, come si può vedere dalle pagine precedenti, i risultati medi dell'indicatore VA/K assumono ampiezze differenti a seconda che si analizzino società cooperative o società capitalistiche e ancora più nello specifico assume grandezze diverse a seconda del settore di appartenenza di ciascuna impresa indagata. Ne consegue che si può sempre effettuare una analisi temporale dell'evoluzione del VA/K per ciascuna impresa, ma è auspicabile che il confronto tra un'impresa e le altre venga effettuato solo tra imprese con caratteristiche strutturali e settoriali simili.

L'analisi congiunta dell'indicatore ROE e del VA/K ha ribadito che le informazioni ottenibili dalle due diverse analisi forniscono informazioni differenti e complementari tra loro e, quindi, un'analisi del valore aggiunto può garantire delle informazioni che una tradizionale analisi sulla redditività non è in grado di fornire<sup>157</sup>.

Altra analisi effettuata in questo capitolo è stata quella di confrontare il tasso di sviluppo nelle società capitalistiche e in quelle cooperativistiche. Mentre le società cooperative non presentano una buona propensione allo sviluppo, nelle società capitalistiche è maggiore la propensione alla ritenzione dei risultati d'esercizio in azienda e il tasso di sviluppo assume valori mediamente maggiori man mano che si osservano classi superiori di VA.

---

<sup>157</sup> Si veda: S. Zambon, *Entità e Proprietà nei bilanci di esercizio*, CEDAM, 1996, p.351. S. Zambon nel suo lavoro afferma " (...) il reddito netto "tradizionale", il profitto à la Anthony e il valore aggiunto rappresentano metodi tanto alternativi quanto complementari alla misurazione del reddito economico: alternativi, in quanto volti a rappresentare profili differenziati del processo aziendale di produzione di ricchezza; complementari, poiché ciascuna di tali misure fornisce informazioni parimenti fondamentali per l'esistenza stessa dell'azienda. Da questo punto di vista, il reddito netto rappresenta la remunerazione spettante a coloro che sopportano il rischio a breve termine; il profitto secondo Anthony consente di apprezzare l'autonomo contributo dell'organizzazione alla creazione di ricchezza, permettendo una piena comparabilità delle performances nello spazio e nel tempo, al di là degli assetti proprietari e istituzionali con cui è retta un'azienda; il valore aggiunto fornisce informazioni sull'attitudine di quest'ultima a sopravvivere nel lungo termine, perché esso costituisce la base per una congrua remunerazione di tutti i fattori e condizioni produttive necessarie alla sopravvivenza aziendale.

## bibliografia

- 1) Airoidi G., Brunetti G., Coda V., *Corso di economia aziendale*, il Mulino, 2005.
- 2) Amaduzzi A., *Conflitto ed equilibrio di interessi nel bilancio dell'impresa*, Rivista italiana di ragioneria, N.i. 7.8.9.,1947.
- 3) Aquino S., *Impresa e creazione di valore: un'analisi comparata*, Quaderni Monografici Rirea n. 82, 2010.
- 4) Arangies G., Milambo C., Hamman W.D., Steyn-Bruwer B.W., *The value-added statement: an appeal for standardisation*, Management Dynamics Volume 17 No.1, 2008.
- 5) Ardemani E., *L'evoluzione del concetto di impresa e dei sistemi contabili in Italia*, Rivista dei Dottori Commercialisti, 1968.
- 6) Arlow P.; Gannon M. J, *Social Responsiveness, Corporate Structure, and Economic Performance*,The Academy of Management Review, Apri 1982, N,7.
- 7) Aupperle E., Carroll A.B., Hatfield J. D., *An empirical examination of the relationship and profitability*, Academy of Management Journal, 1985, Vol. 28, No. 2.
- 8) Avi M.S., *Cooperative: riclassificazione del conto economico ai fini di analisi gestionale*, in Contabilità Finanza e Controllo, ed. Il Sole 24 Ore, n. 12/2006
- 9) Benni M., *Il nuovo bilancio di esercizio, aspetti peculiari delle società cooperative*, IPSOA 2000.
- 10) Broglia Guiggi A., *La concettualità dell'azienda per la consapevole creazione di valore*, G. Giappichelli, 2001.
- 11) Broglia Guiggi A., *Spunti di riflessione critica sul Valore aggiunto*, Rivista italiana di ragioneria ed economia aziendale, settembre-ottobre 2004
- 12) Bruni G., *Contabilità del valore per aree strategiche d'affari*, Giappichelli,1999.
- 13) Brusa L., *Sistemi manageriali di programmazione e controllo*, Giuffrè, 2000.
- 14) Capaldo P., *Reddito, capitale e bilancio di esercizio*, Giuffrè, 1998.
- 15) Caramiello C., *Indici di bilancio, strumenti per l'analisi della gestione aziendale*, Giuffrè, 1993.
- 16) Cassandro P.E., *Il bilancio oggettivo dell'impresa*, Rivista dei dottori commercialisti, 1972.
- 17) Castellino O., *Introduzione alla contabilità nazionale* (VIII edizione), Giappichelli, 1997.
- 18) Catturi G. (a cura di), *La determinazione e la rilevazione del valore creato, vol. II*, Cedam, 2004.
- 19) Catturi G., *L'azienda universale, l'idea forza, la morfologia e la fisiologia*, CEDAM 2003.
- 20) Catturi G., *La determinazione e la rilevazione del valore creato, volume II*, CEDAM, 2004.
- 21) Catturi G., *La teoria dei flussi e degli stock ed il "sistema dei valori" d'impresa*, CEDAM, 1994
- 22) Circiumaru D., Siminica M., Berceanu D., *A Study Regarding the Value Added of the SMEs from the District of Dolj, Romania*, European Research Studies,Volume XII, Issue (4), 2009.
- 23) Coda V, *L'orientamento strategico dell'impresa*, UTET, 1988.
- 24) Colombo F., *Contabilità e bilanci delle cooperative*, Il Sole 24 Ore, 1998.
- 25) Congiu P., *Il bilancio d'esercizio delle imprese cooperative*, Giuffrè, 2005.
- 26) Congiu P., *Il bilancio sociale delle imprese cooperative, la rendicontazione della mutualità*, Giuffrè, 2009.
- 27) Congiu P., *Il calcolo dei ristorni nel bilancio delle imprese cooperative: alcuni aspetti critici*, Rivista italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale, n 5/6, 2010.
- 28) Cozzi G., Ferrero G., *principi ed aspetti evolutivi del marketing aziendale*, Giappichelli, 2004.
- 29) Del Pozzo A., *Gli indicatori del processo del valore e le relazioni con gli stakeholder, mutamenti di prospettiva*, G. Giappichelli, 1996.

- 30) Di Toro P., *L'etica nella gestione dell'impresa*, CEDAM, 1993.
- 31) Diez J. M., Ochoa M.L., Prieto M.B., Santidrian A., *Intellectual capital and value creation in Spanish firms*, Journal of Intellectual Capital, Vol. 11. 3, 2010.
- 32) Donna G., *La creazione di valore nella gestione dell'impresa*, Carocci, 1999, p. 25
- 33) Ferrero G., Dezzani F., Pisoni P., Puddu L., *Analisi di bilancio e rendiconti finanziari*, Giuffrè, 2006.
- 34) Gabrovec Mei O., *Bilancio sociale e valore aggiunto*, p. 374, in: L. Hinna, *Il bilancio sociale*, 2002, Il sole 24 Ore.
- 35) Gabrovec Mei O., *Misurazione delle performance e modelli solidali d'impresa*, in a cura di Francesco Vermiglio, *Nuovi strumenti di comunicazione aziendale: confronto di esperienze in tema di bilancio sociale*, Giappichelli, 2000.
- 36) GBS, *Il bilancio sociale, documento di ricerca n. 3. Reporting ambientale e valore aggiunto*, Giuffrè, 2007.
- 37) GBS, *Il bilancio sociale, documento di ricerca n.2, Indicatori di performance per reporting e rating di sostenibilità*, Giuffrè, 2007.
- 38) GBS, *Il bilancio sociale, documento di ricerca n.5, Gli indicatori di performance nella rendicontazione sociale*, Giuffrè, 2007
- 39) Giunta F., Pisani M.; *Il bilancio*, APOGEO 2005.
- 40) Guatri L., *La teoria di creazione del valore, una via europea*, EGEA.
- 41) Ho C.A., Williams M., *International comparative analysis of the association between board structure and the efficiency of value added by a firm from its physical capital and intellectual capital resources*, The international Journal of Accounting, 2003.
- 42) Ianniello G., *Il conto economico a valore aggiunto: archeologia o innovazione contabile?*, Contabilità e cultura aziendale, anno 2008, vol. VIII, n. 2.
- 43) Ianniello G., *impresa cooperativa: caratteristiche strutturali e nuove prospettive di finanziamento*, CEDAM 1994.
- 44) Kaplan R.S., Atkinson A.A., *Advanced Management Accounting, gli strumenti del controllo di gestione*, edizione italiana a cura di Bianchi e Bubbio, ISEDI, 2002.
- 45) Khurana I. K., *International comparative analysis of the association between board structure and the efficiency of value added by a firm from its physical capital and intellectual capital resources*, The international Journal of Accounting, 2003.
- 46) Lai A., *Le aggregazioni di imprese. Caratteri istituzionali e strumenti per l'analisi economico-aziendale*, Università cattolica del sacro cuore, FrancoAngeli, Milano, 1991.
- 47) Laing G., Dunn J., Huga-Lucas S., *Applying the VAIC model to Australian hotels*, Journal of Intellectual Capital, Vol. 11 No.3, 2010.
- 48) Masini C., *Lavoro e Risparmio*, UTET, 1982.
- 49) Maticena A., *Impresa cooperativa, obiettivi finalizzanti. Risultati gestionali e bilancio d'esercizio*, Clueb Bologna, 1990.
- 50) Meek G. K., Gray S. J., *The Value Added Statement: An Innovation for U.S. Companies?*, Accounting Horizons, June 1988.
- 51) Melis A., *Creazione di valore e meccanismi di corporate governance*, Giuffrè, 2002.
- 52) Melis G., *Elementi di economia aziendale*, Giuffrè, 2005.
- 53) Melis G., *Elementi di Economia Aziendale*, Giuffrè, 2005.
- 54) Melis G., *Gli indici di bilancio delle imprese cooperative*, CEDAM, 1989.
- 55) Melis G., *Il bilancio d'esercizio come strumento di controllo della gestione*, Giuffrè, 2004.
- 56) Melis G., *Il bilancio d'esercizio nell'economia dell'impresa cooperativa*, CEDAM, 1983.
- 57) Ministero del lavoro e delle politiche sociali, *Responsabilità sociale delle imprese*, 10 dicembre 2004, Il Sole 24 ORE.

- 58) Montrone A., *Il valore aggiunto nella misurazione della performance economica e sociale dell'impresa*, FrancoAngeli 2000.
- 59) Morley M. F., *The Value Added Statement in Britain*, The accounting review, Vol. 54, No. 3, Jul. 1979.
- 60) Moro B., *Fondamenti di macroeconomia, vol 1, i postulati e i modelli di base*, Giappichelli, 2003.
- 61) Mosconi R., *La società cooperativa*, il sole 24 ore, 2000.
- 62) Onida P., *Economia di azienda*, Torino 1971.
- 63) Pong C., Mitchell F., *Accounting for a disappearance: a contribution to the history of the value added statement in the UK*, The Accounting Historians Journal; Dec 2005; 32.
- 64) Porter M.E., *La strategia competitiva, analisi per le decisioni*, Compositori, 1997.
- 65) Pulic A., *Measuring the performance of intellectual potential in Knowledge economy*. Disponibile on-line: <http://www.measuring-ip.at/papers/Pulic/Vaictxt/vaictxt.html>. 1998
- 66) R. Romano, *l'impresa cooperativa, adempimenti giuridici – bilancio analisi finanziaria*, EBC 1991.
- 67) Racugno G., *la società cooperativa*, Giappichelli, 2006.
- 68) Rappaport A., *La strategia del valore, le nuove regole della performance aziendale*, FrancoAngeli, 1997.
- 69) Regione autonoma della Sardegna; *le imprese guida in Sardegna*, graduatoria delle imprese nel 2007, Osservatorio economico della Sardegna, p. 28
- 70) Rispoli M., *Il valore aggiunto nel controllo della strategia aziendale*, Finanza Marketing e Produzione, 1983, N.4.
- 71) Roberto G., *Il valore segnaletico del bilancio delle società operanti in gruppo*, CUEC editrice, Cagliari, 1993.
- 72) Rullani E., *Impresa cooperativa e capitalistica: un parallelo*, Politica ed Economia, n.12, 1988.
- 73) Rusconi G., *Etica, responsabilità sociale d'impresa e coinvolgimento degli stakeholder*, Impresa Progetto – Rivista on line del DITEA, n. 1, 2007.
- 74) Schuitema j., *The value added statement: the case for its wider use and a sensible standard*, Accountancy SA; Oct 2001.
- 75) Steyn W.; Hamman W., *A conceptual model for the interpretation and evaluation of VAS*, Accountancy SA; Jul 2002.
- 76) Suojanen W.W., *Accounting theory and the large corporation*, The accounting Review, N. 3, 1954.
- 77) Tesauro F., *Istituzioni di diritto tributario*, volume I, UTET, 2003.
- 78) Usai G., *Le organizzazioni nella complessità, lineamenti di teoria dell'organizzazione*, CEDAM, 2002.
- 79) van Staden C., *Aspect of the motivation for voluntary disclosures: evidence from the publication of value added statement in an emerging economy*, disponibile on line: [www.massey.ac.nz/massey/fms/College of Business/School of Accountancy/ Documents/ Discussion](http://www.massey.ac.nz/massey/fms/College%20of%20Business/School%20of%20Accountancy/Documents/Discussion).
- 80) van Staden C.J., *The Usefulness of the Value Added Statement in South Africa*, Managerial Finance, 24, 1998.
- 81) Vivarelli A., *Strutture e forme del conto economico delle imprese*, Università degli studi di Cagliari, Istituto di economia aziendale, CEDAM, 1989.
- 82) Zambon S., *Entità e Proprietà*, CEDAM, 1996.
- 83) Zambon S., Zan L., *Accounting relativism: the instable relationship between income measurement and teorie of the fir*, Accounting, Organizations and Society 25, 2000.
- 84) Zappa G., *Le produzioni nell'economia delle imprese*, Giuffrè, Milano, 1957.

## **Imprese appartenenti al campione società capitalistiche.**

### **Documenti analizzati:**

2L DUEELLE 1972 SRL  
A.C.I. SARDEGNA SOCIETA' DI GESTIONE SERVIZI SPA  
A.F. MOTORS SRL  
A.L. COSTRUZIONI SRL  
ABBATTISTA SPA  
AC CLASSIC SRL  
ACCIARO&PARODI LOGISTICA SRL  
ACENTRO SRL  
ACENTRO VEICOLI INDUSTRIALI SPA  
AEFFE SRL  
AEMME COSTRUZIONI SRL  
AGRISARDEGNA SPA  
AKHELA SRL  
ALCOA TRASFORMAZIONI SRL  
ALICE SRL  
ALIMARCA SRL  
ALIMENTA SRL  
ALISA SRL  
ALISARDA SRL  
ALLUMINIO E METALLI SPA  
ALLUMINVETRO SRL  
ALPES COSTRUZIONI SRL  
ANGELO COCCO SRL  
ANODAL SPA  
ANTICA FORNACE VILLA DI CHIESA SRL  
ANTONIO PUDDU COSTRUZIONI SRL  
ANTUOFERMO SRL di Antonio, Pasquale e Aldo  
ARCOLA PETROLIFERA SPA  
ARGIOLAS SPA  
ARMIDA SRL  
ARREDAMENTI MODERNI SRL  
ATTIVITA' INDUSTRIALI CONSORZiate A.I.C.O. SRL  
ATZENI MARIA TERESA 2 SRL  
ATZENI MARIA TERESA SPA  
AURELIO PORCU & FIGLI SPA  
AUTO A SPA  
AUTO OGGI SRL  
AUTO PIU' SRL  
AUTO VENDITA VEICOLI E MECCANICHE SPA

AUTOCLUB SERVICE SRL  
AUTODELTA SRL  
AUTOMAX DI PUTZU & C. SPA  
AUTONOLEGGI DEMONTIS SPA  
AUTOPRESTIGE SRL  
AUTOR SRL  
AZIENDA SERVIZI PUBBLICI OLBIA SPA  
BA.COM. SRL  
BAIA DI NORA SRL  
BIC SARDEGNA SPA  
BIORIENTATI PLASTICI SRL  
BRANDOLINI AUTO FUORISTRADA SRL  
BRIDGESTONE METALPHA ITALIA SPA  
C.A.P. - CEMENTO ARMATO PRECOMPRESSO SPA  
C.I.E.T. PIEMONTE SPA  
CALEGARO SILVER SARDA SRL  
CANALIS AUTOMOBILI SRL  
CANTIERE PORTO CERVO SRL  
CEDISA SRL  
CENTRO DI RICERCA, SVILUPPO E STUDI SUPERIORI IN SARDEGNA SRL  
CENTRO TRASFORMAZIONE LATTE SRL  
CERAMICA MEDITERRANEA SPA  
CHIMICA SARDA SRL  
CLEA SPA  
CMF  
CO.GE.A - COSTRUZIONI GENERALI ACQUEDOTTI SRL  
COAPLA SRL  
COBEC SRL  
COLORI SRL  
COMMERCIALE MURRU SRL  
COMMERCIALIZZAZIONI, GESTIONI FABBRICATI, RAPPRESENTANZE SPA  
COMOCHI INDUSTRIALE SPA  
COMPAGNIA ITALIANA AUTOMOBILI SPA  
COMPAGNIA LAVORATORI PORTUALI, SERVIZI PORTUALI, PORT FACILITIES GRUPP  
COMPAU SRL  
CONGI SARDA SRL  
CONSULTECNA SRL  
COSTA DORATA SRL  
COSTRUZIONI LIDO SRL  
COSTRUZIONI PER. IND. TULLIO ANGIUS SRL  
COSTRUZIONI REVISIONI MECCANICHE SRL  
CTM SERVICE SRL



CTM SPA  
CUALBU SRL  
DASARA TRASPORTI SPA  
DE' CARROZ S.R.L.  
DE.CO. S.R.L.  
DELPHINA S.R.L.  
DELTA PIU' S.R.L.  
DEMI S.P.A.  
DEMOS S.R.L.  
DENTI & COMPANY S.R.L.  
DENTONI COSTRUZIONI GENERALI SRL  
DETTORI MARKET S.R.L.  
DIMPORT S.P.A.  
DISARIO S.R.L.  
DOLOMITI GESTIONI S.R.L.  
DOMENICO MANCA S.P.A.  
D'ONZA SRL  
ECOLOGICAL CRUMBLING SRL  
ECOSERDIANA SPA  
EDILFER SRL  
EDILIZIA NORA SRL  
EDILIZIA PISANO SRL  
ELCOM SRL  
ELETTROFORNITURE I.S.E.R.A. SPA  
ENERG.IT SPA  
ENERMAR TRASPORTI SRL  
EQUIPE TEK SRL  
ERREGI MARKET SRL  
ESSEDI SRL  
EURALLUMINA SPA  
EUREKART SRL  
EURO NIPPON AUTO SRL - E.N.A. SRL  
EURO TECNICHE RISORSE INDUSTRIALI SRL  
EUROCONSTRUZIONI SRL  
EUROGRAFICA SRL  
EUROSERVICE SRL  
EUROZINC SRL  
F.LLI DI PELLEGRINI DI CLEMENTE SRL  
F.LLI PINNA INDUSTRIA CASEARIA SPA  
F.M. FABBRICAZIONI METALLICHE SRL  
FADDA SPA  
FARNOS SRL

FATICONI SPA  
FERRAMENTA SARDO PIEMONTESE SPA  
FERRUCCIO PODDA SPA  
FI.BI. SRL  
FIBER PLAST SRL  
FLUORSID SPA  
FON LATERIZI SRL  
FONTENERGIA SPA  
FORNACI SCANU SPA  
FRADELLONI RAFFAELE E FIGLI SPA  
FRANCO LOCCI SRL  
FRATELLI IBBA SRL  
FRATELLI LOCCI SRL  
FRATELLI UCCULA SRL  
FRESCO-SECCO SRL  
G. COSTRUZIONI SRL  
G.D.O. SRL  
GAMMA LEGNAMI SRL  
GE.T. SRL  
GECLA SRL  
GEOVILLAGE SPA  
GERMAN C.A.R. SRL  
GES. COM SRL  
GESSCART SRL CON SOCIO UNICO  
GESTIONE CONTRATTI TRASPORTO SARDEGNA SRL  
GESTIONI AEROPORTI SARDI SPA  
GESTITTUR SRL  
GIANNI CARBONI SRL  
GIOVANNI ANTONIO MANCA FORMAGGI SRL  
GIOVANNI UGGIAS & FIGLI SRL  
GLM SPA  
GRAFICHE GHIANI SRL  
GRANITI SARDEGNA E MARMI SRL  
GRENDI TRASPORTI MARITTIMI SPA  
GRIFFE SRL  
GROS MARKET SARDEGNA SRL  
GROSS 87 SRL  
GRUPPO ALIMENTARE SARDO SPA  
GRUPPO F.LLI COLLU SRL  
GRUPPO INIZIATIVE RISTORO SRL  
HOLIDAY RESIDENCE SRL  
HOTEL REGINA MARGHERITA SRL

HOTEL SPORTING SRL  
I. & I. SRL  
I.GE.CO.RI. SRL IMPRESA GENERALE COSTRUZIONI RISTRUTTURAZIONI  
ICA DI ENNIO ARGIOLAS SRL  
ICART SRL  
IDEAL MARKET SRL  
IMPRESA COSTRUZIONI MANUTENZIONI INDUSTRIALI SRL  
IMPRESA DI COSTRUZIONI ING. RAFFAELLO PELLEGRINI SRL  
IMPRESA MANCA-COSTRUZIONI GENERALI SPA  
INDUSTRIA SERVIZI AGROALIMENTARI SPA  
INIZIATIVE GESTIONALI SRL  
INTERNATIONAL BOAT SERVICE SRL  
INTERNET SRL  
ISOLA CANA SRL  
ISOLTEKNO SRL  
ISTITUTO DI VIGILANZA LA SICUREZZA NOTTURNA SRL  
ITALTRIX SRL  
ITER DI RUGGERI SRL  
JUMBO SPA  
KELLER ELETTROMECCANICA SPA  
KRENESIEL SRL  
LA FORNINDUSTRIA SRL  
LA GENOVESE GOMME SPA  
LA SALINA SRL  
L'AGRICOLTORE DI FRANCESCO IBBA SRL  
LATERIZI TORRES SPA  
LD SARDEGNA SRL  
LE GROUP SRL  
LE RONDINI SRL  
L'EMPORIO DELL'AUTO SRL  
LILLIU CENTRO CERAMICHE SRL  
  
L'INGROSSO MERCATO AGROALIMENTARE DELLA SARDEGNA SRL  
LISAR LAVANDERIE INDUSTRIALI SARDE SPA  
LOCAL FRESCHI SRL  
LOGISTICA MEDITERRANEA SPA  
LOGISTICA NIEDDU SRL  
LUCIANU LOGISTICA SRL  
LUCIO DUBOIS SPA  
L'UNIONE SARDA SPA  
LUPINU SRL  
M.A.GRENDI DAL 1828 SPA  
MA.MU.SA SRL  
MADDAU SPA

MARINA DI PORTOROTONDO SRL  
MARINA DI PUNTALDIA SRL  
MARINI PRODOTTI SIDERURGICI SPA  
MARIO SERUIS AUTOMOBILI SRL  
MARMI SCANCELLA SRL  
MASNATA CHIMICI SPA  
MASTERENT SRL  
MAVICO SRL  
MAXIMOTO SRL  
MECCANICA COSTRUZIONI SPA  
MECPOLIRES WORKING GROUP SPA  
MEDIFARMA SRL  
MEDSERVICE SRL  
MELIS ALDO SRL  
MEREU AUTO SPA  
MI.NO.TER. SPA  
MIBELLI LEGNAMI SRL  
MICHELETTI SRL  
MOBIL CLAM SRL  
MOICO SRL  
MOLINAS PEPPINO & FIGLI SPA  
MONDIAL CAPSULE SRL  
MONTAGGI INDUSTRIALI E TECNICHE ORGANIZZATIVE SRL  
MORALIS LUIGI SRL  
MULTIMARKET SPA  
MURA SOLUZIONI D'ARREDO SRL  
NAUTICA PUNTALDIA SRL  
NAVIGAZIONE DI CABOTAGGIO SPA  
NEW BAG SRL  
NIEDDU SPA  
NIVEA SPA - LAVANDERIA INDUSTRIALE  
NO.VI. COMERCIAL SRL  
NOVACO SRL  
NOVAUTO SPA  
NUMERA SISTEMI E INFORMATICA SPA  
NUORO AMBIENTE SPA  
NUOVA CAPOLINO SRL  
NUOVA CASA DI CURA SRL  
NUOVA IMEL SRL  
NUOVA ITALCOSTRUZIONI SRL  
NUOVA SARDA A.P.E.G. SRL  
NUOVA SARDA INDUSTRIA CASEARIA SRL

NUOVA SPECIAL CAR SRL  
OFFICE LINE SRL  
OLBICAR SPA  
ONDULOR SRL  
OPPO SRL  
OTTOLINI SPA  
P.L.E.C. SPA  
P.M. ARREDAMENTI SRL  
PASTIFICIO F.LLI CELLINO SRL  
PAVISARDA SRL  
PBM-PUBBLICITA' MULTIMEDIALE SRL  
PERU E MUNTONI SRL  
PETRETTO G.A. SRL  
PEVERO GOLF SRL  
PHOENIX ONE SRL  
PIANI COSTRUZIONI SRL  
PILI SCAVI E COSTRUZIONI SRL  
PINCAR SRL  
PISANO SRL  
PMM COSTRUZIONI SRL  
PODDA CALCESTRUZZI SRL  
POLICLINICO SASSARESE SPA  
POLIEMME SRL  
POLO TERMICA SRL  
PORTO CERVO MARINA SRL  
PRIMO MAJORCA SRL  
PRODIFARM SRL  
PROTEX SRL  
QSERVICE SRL  
R.A.G.I. SRL  
RAGNOTEL SRL  
RAMES SRL  
REISTAR SRL  
REMOSA SERVICE AND CONSTRUCTION SPA  
REMOSA SPA  
RENO SRL  
RICCARDO SCANO SRL  
RISO DELLA SARDEGNA SPA  
RUDA MARKET SRL  
S.A.E. - SOCIETA' AUTO ESTERE SRL  
S.A.RI.EL. SRL  
S.E.R.A.L. COSTRUZIONI SRL

S.I.M.A. SOCIETA' INGROSSO MEDICINALI E AFFINI SPA  
S.I.R.P. INDUSTRIALE SRL  
SAFISARDA SPA  
SALUMIFICIO MURRU SPA  
SAMER SRL  
SAN TEODORO SPA  
SANIFARM SRL  
SANNARREDI SRL  
SANT'ANTONIO SRL  
SARBE SRL  
SARBIT SARDA BITUMI SPA  
SARDA AUTOMOBILI-MOTOMEZZI-AUTO-RICAMBI SPA  
SARDA COSTRUZIONI INDUSTRIALI RIPARAZIONI NAVALI SRL  
SARDA COSTRUZIONI INDUSTRIE RIUNITE SPA  
SARDA ESPLOSIVI INDUSTRIALI SPA  
SARDA GEST SRL  
SARDA LATERIZI SPA  
SARDA TEGOLE SRL  
SARDA TRANSPORT SRL  
SARDACOSTRUZIONI SRL  
SARDAFORMAGGI SPA  
SARDINIA AMBIENTE SRL  
SARDINIA INTERNATIONAL TRAVEL SRL  
SARDO ITALIANA MARMI GRANITI SRL  
SARFLEX SPA  
SARLUX SRL  
SAR-MED SRL  
SARRITZU IMPRESA COSRTUZIONI SRL  
SCANDELLARI SPA  
SE.PI. FORMAGGI SRL  
SETZI OLBIA SRL  
SIBONCAR SPA  
SIDOR SRL  
SILVIO CARTA SRL  
SINERGEST OLBIA SPA  
SINIS ORTOFRUTTICOLA SRL  
SIRP SRL  
SO.FIN.GI. SRL  
SO.MA. RICICLA SRL  
SO.PIN. & C. SRL  
SOC. 4 G SRL  
SOCIETA' ALGHERESE TURISTICO ALBERGHIERA

SOCIETA' GESTIONE AEROPORTO SPA  
 SOCIETA' IMPIANTI TERMICI SRL  
 SOCIETA' IMPORTAZIONE E VENDITA AUTOMEZZI E VEICOLI INDUSTRIALI SRL  
 SOCIETA' INDUSTRIALE ARREDAMENTI SRL  
 SOCIETA' INDUSTRIALE MOLITORIA ERCOLE CELLINO SPA  
 SOCIETA' ITALIANA GESTIONI DISCARICHE SRL  
 SOCIETA' SARDA DI BENTONITE SRL  
 SOCIETA' TRATTAMENTO INDUSTRIALE PRODOTTI AGRICOLI RACCOLTI  
 ZOOTECNICA  
 SOCIETA' TURISTICA COLOSTRAI SPA  
 SOGAERDYN SPA  
 SOTACARBO - SOCIETA' TECNOLOGIE AVANZATE CARBONE- SPA  
 STEMAPLAST SRL  
 STEMAR SRL  
 STOCHINO FRATELLI ITALO, MARIO ED ANTONIO SRL  
 STRADEBLU SRL  
 STUDIO VACANZE SRL  
 SU GOLOGONE SRL  
 SUBERSARDA SPA  
 SUD TRASPORTI SRL  
 SUGHERIFICIO GANAU SPA  
 SUGHERIFICIO MARTINESE SRL  
 SUGHERIFICIO SOTGIA F.LLI SPA  
 SUN CAR SRL  
 SUPEREMME SPA  
 SUPERMED SRL  
 SUPERMERCATI GIEFFE TRE SRL  
 SUPERMERCATI MARCELLO SRL  
 T.C.S. TELE COSTA SMERALDA SPA  
 TEPOR SPA  
 TERAPON SRL  
 TERMOSOLAR SRL  
 TERZIARIO SERVIZI CONFCOMMERCIO - SASSARI SRL  
 TESTONI SRL  
 TISCALI INTERNATIONAL NETWORK SPA  
 TONDINI SPA  
 TURISARDA SRL  
 TURRISMARKE'T SRL  
 UNIMARE - UNIONE AGENTI MARITTIMI SRL  
 UNIONE PROVINCIALE AUTOCARROZZIERI SASSARI SRL  
 VACOMIC SRL  
 VIA CRISPI BOUTIQUES SRL  
 VIBROINFSSIONI SARDA SRL

VIDEOLINA SPA  
VINCO TRASPORTI SRL  
ZOOVIT SARDA - INDUSTRIA MANGIMI BILANCIATI SRL  
ZUNINO AUTO SRL

**Imprese appartenenti al campione società cooperative.**  
**Documenti analizzati:**

ACQUAURCHI  
AGRIGEST SOCIETA' COOPERATIVA  
ALBATROS  
ALLEVATORI SULCITANI SOCIETA' COOPERATIVA AGRICOLA  
AREA URBANA SOCIETA' EDILIZIA  
ASSOCIAZIONE REGIONALE DEI PRODUTTORI ORTOFRUTTICOLI DELLA SARDEGNA  
BINDUA  
C.A.M.E.S. SOCIETA' COOPERATIVA  
C.M.-COSTRUZIONI METALLICHE-  
CAMPIDANESE SOCIETA' COOPERATIVA  
CANTINA SANTA MARIA LA PALMA - ALGHERO -  
CANTINA SOCIALE DEL VERMENTINO SOCIETA' COOPERATIVA AGRICOLA MONTI  
CANTINA SOCIALE DI DOLIANOVA  
CANTINA SOCIALE DI SANTADÌ  
CANTINA SOCIALE DI SANT'ANTIOCO  
CANTINA SOCIALE IL NURAGHE SOCIETA' COOPERATIVA  
CENTO  
COMMERCIALE SARDA-SOCIETA' COOPERATIVA-  
COMPAGNIA OPERE CIVILI  
COMPAGNIA PORTUALE FILIPPO CORRIDONI -  
CONSORZIO AGRARIO DI SARDEGNA  
COOP- CONSUMO SOCIETA' COOPERATIVA-  
COOPERATIVA ALLEVATORI VILLANOVESE  
COOPERATIVA ALLEVATRICI SARDE  
COOPERATIVA DI CONSUMO VILLAMAR  
COOPERATIVA DORGALI PASTORI  
COOPERATIVA FARMACISTI CAGLIARI  
COOPERATIVA OLIVICOLTORI  
COOPERATIVA ORTOFRUTTICOLA VILLASOR  
COOPERATIVA PANETTIERI 1° MAGGIO  
COOPERATIVA PESCATORI ARBOREA  
COOPERATIVA PRODUTTORI DI ARBOREA  
ECONOMIA LACONESE  
EUROCOOP - SOCIETA' COOPERATIVA  
GOLFO DEGLI ANGELI  
LA NUOVA RINASCITA 81  
LACESA- LATTERIA CENTRO SARDEGNA-  
LAIT - LATTERIA ITTIRI - SOCIETA' COOPERATIVA



LAT'TERIA SOCIALE COOPERATIVA SAN PASQUALE  
LAT'TERIA SOCIALE LA CONCORDIA  
LAT'TERIA SOCIALE SA COSTERA  
L'ORTOLANO SOCIETA' COOPERATIVA AGRICOLA  
MEDIGAS  
ORTO SULCIS  
PESCATORI DEL TIRSO  
SAR.CO.MI.  
SARDEGNA CONCERTI SOCIETA' COPERATIVA  
SOCIETA' COOPERATIVA DI VIGILANZA LA NUORESE SOC. COOP. A R.L.  
SOCIETA' COOPERATIVA PASTORI OSCHIRESI  
SOCIETA' COOPERATIVA UNIONE PASTORI  
URBUS  
VITIVINICOLA ANTICHI PODERI JERZU